السيولة.. سيدة الأعمال الأولى

فريق العمل
Team Work

الكتاب
السيولة سيدة الأعمال الأولى

المؤلف
Team Work

المدير العام
هشام عبد الله

الإشراف العام
أحمد بهيج

Publisher
الناشر

1000 Books for Publishing
دار الألف كتاب للنشر والتوزيع

الألف كتاب
طباعة نشر توزيع

كنوز العالم لا تساوي كتاب.. ونحن الألف كتاب..

فريق العمل

إعداد وتصحيح لغوي
محمود أبويوسف

إخراج داخلي
محمود جمال جميل

تصميم
جمال محمود عبد الجواد

رقم الإيداع
٢٠١٥/٢٦٩٦٠

الطبعة الأولى 2017

التجهيزات الفنية
الألف كتاب

السيولة
سيدة الأعمال الأولى

فريق العمل
(تيم وورك)



Mobile:
(+2) 0100 50 98 106
(+2) 012 880 41 865

موبايل:
(+٢) ٠١٠٠ ٥٠ ٩٨ ١٠٦
(+٢) ٠١٢ ٨٨٠ ٤١ ٨٦٥

to contact us:
للتواصل:
info@the1000books.com

for booking:
للحجز:
books@the1000books.com

Visit our Website..
زوروا موقعنا الإليكتروني..
www.the1000books.com

Visit our page on Facebook..
زوروا صفحتنا على فيسبوك..
www.facebook.com/1000.Books.Publishing



﴿فَأَمَّا الزَّبَدُ فَيَذْهَبُ جُفَاءً وَأَمَّا مَا يَنفَعُ النَّاسَ فَيَمْكُثُ فِي الأَرْضِ كَذَلِكَ يَضْرِبُ اللهُ الأَمْثَالَ﴾

[الرعد: ١٧]

المقدمــــة

الإنسان الثري بإختصار «هو الشخص الذي ينفق أقل مما يكسب.. ويستثمر الفرق».

المهارات اللازمة لتراكم المال:

إذا كنت تنفق أكثر مما تكسب، التدفق النقدي لديك سلبي. أنك ستواجه بفقدان الثروة وخطر الوقوع في الدين. (أو، إذا كنت بالفعل في الديون، أنت تحفر حفرة أعمق لتغرق في الديون) إذا كنت تنفق أقل مما تكسب، لديك تدفق نقدي إيجابي، والذي سوف يمكنك من الخروج من الديون وبناء الثروة.

التمويل الشخصي يضم ثلاث مهارات أساسية:

الكسب: قدرتك على جلب المال.

الإنفاق: قدرتك على العيش بشكل مقتصد والإنفاق بحكمة.

التوفير: قدرتك على إنتاج فائض وجعل هذا الفائض ينمو.

بعض الناس لديهم مهارة جيده واحدة، ولكن ليس لديهم غيرها.

(ربما أنت جيد في إبقاء التكاليف الخاصة بك منخفضة (الإنفاق)، على سبيل المثال ولكنك تكافح من أجل كسب المال) أشخاص آخرون جيدون في اثنين من المهارات، ولكن تسقط لديهم الثالثه. (قد يكون لديك دخل جيد وتستطيع إبقاء التكاليف الخاصة بك منخفضة، ولكن تفتقر إلى مهارة التوفير) والبعض الآخر مقبول في جميع المهارات الثلاث- ولكنهم ليسوا متفوقين، وليسوا فاشلين.لتكون ناجحة حقًا في التمويل الشخصي، عليك تحقيق أقصى قدر من الأداء في جميع المجالات الثلاثة (يعيشوا على ما يكسبوه -- ينفقوه كاملا ولا يدخروا ولا يستدينوا).

اتقان فن الكسب

المهارة الأولى في هذا الإطار هو قدرتك على كسب المال. بالنسبة لمعظم الناس، هذا يعني أن يكون لديك مهنة فعاله: العثور على الوظيفة المناسبة، مرتب كبير،الترقى وهلم جرا. يمكن للآخرين المتاجره والبيع والشراء والسعي لكسب المال، والبعض الآخر يبدأ مشاريعه الخاصة.

وهنا بعض الخطوات التي تؤدي إلى زيادة الكسب

زياده التعلم: بشكل عام، كلما زاد علمك، كلما كان دخلك أفضل.

إذا كان ذلك ممكنا، اختار المهنة التي تحب وتحقق دخل أكثر: هذا ليس ممكنا دائمًا، بطبيعة الحال. ولكن إذا كان يمكنك الحصول على رواتب جيدة وتفعل ما تحب، يمكن أن تبدع وتبتكر مما يزيد من دخلك.

كسب المال من هواياتك: إيجاد سبل لكسب القليل من المال من الأشياء التي تفعلها في وقت فراغك.

إيقاف فوضى الإنفاق: توقف عن الإقتراض والإنفاق أكثر من دخلك.عندما تعتدل في الصرف بالتأكيد ستخرج من الدين وربما أصبح لديك القليل لتدخره.

على الرغم من أن كثير من الأشخاص لا يحبون سماع ذلك، لكنها حقيقه أن الدخل المرتفع يرتبط دائما بالعمل الجاد. الأشخاص الذين حققوا ثروات هم في كثير من الأحيان أولئك الذين عملوا لساعات طويله. العمل الشاق لا يضمن ذات الدخل المرتفع، بطبيعة الحال - هناك الكثير من العمال عالقين في وظائف ذات أجور منخفضة - ولكن من المستحيل إتقان فن الكسب دون العمل الجاد .

تطوير الانضباط في الإنفاق

في حين أن بعض الناس يجدون صعوبة في زيادة دخولهم، البعض الآخر يجد صعوبة في خفض التكاليف. هناك حتى أولئك الذين يعتقدون أن الادخار هو مبالغًا فيه، وأنه أقرب إلى حد ما إلى الحرمان. ينبغي أن يكون هدفك هو خلق فجوة معقوله على قدر الإمكان بين الكسب والإنفاق.

كيف يمكنك أن تفعل ذلك ؟

تبني التدبير. هناك الكثير من الأشخاص يخافون من التفاوض على

السعر - أنها لا يريدوا أن يظهروا بمظهر رخيص - ولكن التدبير هو جزء مهم من التمويل الشخصي. وضع قليل من القروش جانبًا تتحول إلى جنيهات مع الوقت.

الإنفاق الواعي. لا يمكنك دائمًا الحصول على ما تريد، لذلك قرر ما هو مهم بالنسبة لك، واجعل تلك الأمور أولوية. أجل أو الغي الأشياء التي لا تهم ولا يشكل وجودها أو عدمه فرق.

تقليل النفقات المتكررة. يمكن للنفقات لمرة واحدة أن تكون مؤلمة، ولكن النفقات الجارية - مثل اشتراكات المجلات، وفواتير اشتراكات التلفزيون والهاتف الخلوي، الخ - يمكن أن تعمل بمثابة خاطف لاموالك.

تذكر: القدرة على الكسب يمكن أن تجلب لك ثروة، التدبير والادخار تساعدك على الحفاظ عليها. عن طريق خفض الإنفاق والعمل على زيادة الدخل، يمكن تحقيق الفائض النقدي - وهو الفائض الذي يمكن استخدامه للإدخار .

ليس هناك من شك في أنه من المهم أن تجيد خفض الإنفاق، ولكنها ليست سوى قطعة من التمويل الشخصي. أنها واحدة من الثلاث كتل للبناء الأساسية. إذا كنت تتبنى التدبير لكن تتجاهل الدخل والإستثمارات، فإنك لا يمكن أن تتوقع بناء ثروة. كل مهارة أمر ضروري.

اكتشاف سر الادخار

في كثير من الأحيان عندما نتكلم عن الادخار، نجد أننا نتحدث عن الفرق بين ما تجنيه وما تنفقه. هذا الفائض مهم، لا شك – أنه يشكل أساس قدرتك على التوفير – ولكن المهارة في التوفير تأتي أساسًا من ما تفعله مع الفائض لديك.

إذا قمت بإخفاء ما ادخرته من المال تحت صخرة، على سبيل المثال، مهاره التوفير لديك ليست جيدة. يمكن لأي شخص أن يفعل ذلك. وعلى الرغم من أنك قد تعتقد أنك تحمي ما قمت بتوفيره، أنت تخسر في الواقع المال من التضخم حيث تقل قيمته مع مرور الزمن، وهو القاتل الصامت للثروة. (إذا كنت تستخدم اموال إضافية للعب اليانصيب، أستطيع القول بأن مهاره الادخار لديك سيئه جدا!)

سر الادخار هو معرفة كل ما تستطيع عن كيفيه جعل الثروة تنمو.

المدخر الناجح :

يفهم أهمية وضع خطة – والإلتزام بها. (هذا هو مكان توزيع الأصول وإعادة التوازن بين بين بنود الإنفاق وما تكسبه من دخل.

يتخذ قرارات منطقية بدلا من الإستسلام للإنفعال. المدخر الناجح لا يتخذ القرارات بناء على المتحدثين في وسائل الإعلام أو نصائح من حوله لكن يدرس ويحلل ويسأل أكثر من جهه ثم يقرر حتى لا يضيع ما ادخره.

يتجنب التقليد. لا يشترى العقارات لمجرد الجميع يفعل ذلك. أنه لا يشتري أسهم شركات التكنولوجيا لمجرد أنها مرتفعه الآن. أنه يحذر من شراء الذهب عندما يكون في مستويات مرتفعه. يشتري عندما يكون منخفض ويبيع عندما يرتفع .

ينوع وسائل الاستثمار كوسيلة لتحسين العائدات مع تقليل المخاطر.

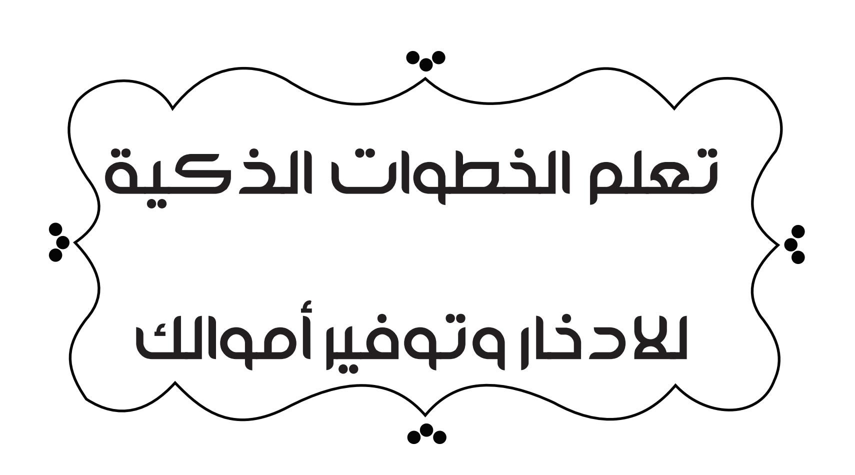
يساهم بإستمرار بفائض دخله لتنمو مدخراتهم. لكنه يدفع لنفسه احتياجاته أولا .

إذا كان هناك جائزه للادخار، ستحدد النقاط تبعا للمبلغ الفائض ومقدار النمو، ومدى حمايتك للمال الذي ادخرته.

أساسيات التمويل الشخصي

اتقان التعامل بالمال يعني إتقان كل من كسب المال وكيفيه انفاقه وادخاره. إذا كان يمكنك تعليم نفسك كل شيء عن كسب، وإنفاق، وادخار المال- ووضع ما تتعلمه موضع التنفيذ - ستحقق أهدافك المالية بسرعة مدهشة. ولكن إذا تخلفت في واحده من هذه المهارات، عليك أن تكافح من أجل تلبية أهدافك.




تعلم الخطوات الذكية
للادخار وتوفير أموالك

سواء كنت في بداية حياتك العملية أو تريد الادخار لتبني حياتك، أو كنت في منتصف حياتك المهنية وتريد أن تقيم مشروعًا خاصا بك، أو ربما تريد توفير أموالك من أجل تعليم أبنائك، أو حتى لأنك وعدت زوجتك برحلة حول العالم عندما تصل لسن المعاش، فإن تحقيق هذه الأهداف يرتبط بالضرورة بكيفية تعاملك مع النقود وطريقتك في توفيرها.

أما إذا كانت ميزانيتك محدودة وتعجز عن تكييفها وفق متغيرات الأسعار في السوق.

كلما قابلت رجلا يعاني من أزمة مالية ولا يستطيع إدارة حياته إقتصاديًا، فإن أول حجة تتبادر إلى ذهنه هي: (كانت الأشياء رخيصة جدًا في الماضي).

نعم لقد تسبب التضخم الإقتصادي العالمي في ارتفاع الأسعار في كل الدول، وأصبحت العملات الوطنية بلا آية قيمة في السوق.

لكن فكر معي قليلا.. إذا كان الناس في الماضي يشترون الكثير بسعر بخس، ألم يكونوا أيضًا يحصلون على القليل ؟

بالتأكيد راتبك الآن أكبر من راتب موظف كان يعمل في نفس وظيفتك منذ ثلاثين سنة.

فعليك عدم التحجج بإرتفاع الأسعار والتضخم الإقتصادي، تعرف على الطرق الذكية للتوفير والادخار.

1- واجه نفسك بوضعك الإقتصادي الحقيقي:

توقف عن التصرف بشكل عاطفي واتخاذ القرارات الإنفاقية بصورة انفعالية. صارح نفسك بحقيقة ظروفك ووضعك الاقتصادي، ولا تتسرع وتستثمر أموالك في أغراض لن تحتاجها.

فلا تذهب وتشتري كاميرا محترفين بـ 3000 دولار إذا لم تكن في حاجة جدية لها، خاصة إذا كنت توفر النقود لتعليم أبنائك مثلا. استبدلها بكاميرا أخرى أقل جودة تلائم هوايتك في التصوير ووفر باقي النقود.

2- تسوق بحرفية:

قبل أن تقدم على شراء أي سلعة، قم بمقارنة أسعارها في أكثر من منفذ بيعي، وابحث عن البدائل وادرس الفروق الجوهرية بينها وبين السلعة الأصلية، ثم أذهب لصاحب السلعة الأصلية وأخبره أنك وجدتها بسعر أقل، فإذا وافق على تخفيض سعرها لك، ستكون أنت الرابح. وتأكد أن هذه تطبيق هذه الحيلة مع كل سلعة تشتريها ستوفر أموالك بشكل مذهل.

3- التخفيضات:

ابحث دوما عن عروض التنزيلات والأسعار المخفضة، فهذا ليس

بخلا بالتأكيد، ولكنه وسيلة لشراء السلع بالسعر الذي تستحقه، لأن هناك قاعدة في التسويق تفيد بأن يقوم البائع برفع سعر السلعة في البداية، ثم يبدأ بتخفيضها بشكل متدرج حتى تصل إلى السعر الذي تستحقه، ويظل يحقق المكسب المرجو منها.

4- غير عاداتك الاقتصادية:

توقف عن التعامل مع نقودك بشكل عفوي وغير منظم. التزم العادات الخمس التالية للمحافظة على أموالك:

(أ) إذا كنت تقوم بصرف الشيك المستحق، فلا تتسرع بصرف قيمته كاملة، بل تسلّم جزءًا من النقود، وحوّل نحو 15٪ من قيمته إلى حسابك البنكي.

(ب) استخدم ماكينة سحب النقود فقط في حالة الضرورة القصوى، لأن كل مرة تسحب فيها النقود، تقوم الماكينة أوتوماتيكيًا بخصم جزء من رصيدك نظير هذه العملية. قم بتحديد ما ستحتاجه من النقود طوال هذا الأسبوع ثم اسحبه مرة واحدة من البنك مباشرة، ثم كرر إجراء نفس العملية كل أسبوع.

(ج) سدد كل قروضك الصغيرة، حتى لا تتحول لقروض معقدة صعبة التسديد بسبب الفوائد المركبة التي تفرضها الكثير من البنوك، وتخلص تمامًا من كارت الإئتمان المخصص لإقراض النقود ثم استعادتها بفوائد ضخمة.

(د) قم بحساب المنفق والمحصل من نقودك، بحيث تصبح ملما بدقة بوضعك المالي.

(هـ) خطط لتوفير نقودك بصفة شبه ثابتة، خصص جزءًا ثابتًا من دخلك الشهري لحساب بنكي معين، سميه «حساب التوفير» ولا تقم بالسحب من هذه النقود أبدًا إلا للغرض الذي توفرها من أجله فقط، سواء كان لتعليم أبنائك أو تجديد منزلك أو شراء سيارة أو رحلة حول العالم.



كيف تدخر المال ؟

إن فكرة ادخار المال فكرة ترافق الناس أجمعين ومحاولاتهم الدائمة للنجاح في الادخار لا تنتهي لذلك ظهرت الأبحاث والدراسات والكتب والمقالات لعمل خطوات عملية وخطة منظمة لادخار المال، ولكن بما أن المجتمع الإستهلاكي يصعب الادخار فيه فجاء السؤال كيف ادخر مالي ؟ سؤال هام جدًا ومصاحب لإحتياج هام للإنسان لمعرفة أولوياته، لأن الإستهلاك يقضي على فكرة الادخار ويدحضها من الأساس.

1- **اكتب مصروفاتك المالية بورقة** .. أن كتابة مصروفاتك اليومية وتدوينها يجعلك تعرف كيف تدخر المال، فمن خلال معرفتك بمصروفاتك اليومية ستحدد بالضبط كيف تدخر وعلى ماذا تنفق وهل أنت مبذر أم لا ؟ مما يجعلك في حالة تنظيمية تؤهلك لادخار مالك بشكل أفضل.

2- **وقف بطاقات الإئتمان** .. أن وقف بطاقات الإئتمان يجعلك تعرف كيف تدخر المال لان استخدامك لبطاقات الإئتمان يجعلك باستمرار مدين، والدين يجعلك في حالة دائمة لتعويض هذا الدين ويجعل فكرة الادخار فكرة مستحيلة، لذلك فإنه من المهم لك أن توقف تعاملاتك ببطاقة الإئتمان الخاصة بك.

3- **بيع القديم**.. أن للجميع أشياء قديمة لا يستخدمها وليس في حاجة إليها فإذا عرضها للبيع ستستطيع من خلالها أن تعرف كيف تدخر المال، لأن تخزين الأشياء القديمة لديك تجعلها عرضة للتلف فأنت وقتها لن تستفيد منها في شئ بل على العكس ستخسر.

4- أحفظ مقولة المال سهل الإنفاق صعب الادخار فبهذه المقولة تستطيع إن تعرف كيف تدخر المال إذا عرفت أهمية هذه المقولة فبالتأكيد ستعرف كيف تدخر المال.

5- **استخدام نظام الوديعة وليس الحساب الجاري** .. إذا أردت أن تعرف كيف تدخر المال فأجعل وصولك له صعب المنال حتى لا تجعله عرضة لإنفاقك المستمر منه فالحساب الجاري سهل الوصول إليه أما نظام الوديعة صعب الإجراءات فبالتالي لن تسهل إليه يدك بسهولة ولن تفكر فيه.

6- **سندات** .. أن شراء السندات ذات الفائدة الكبيرة يجعلك تعرف كيف تدخر المال لان هذه السندات فائدتها أكبر من أي فائدة أخرى قد تحصل عليها.

7- **الإيجابية** .. الإيجابية قد تكون الطريق الأسهل لمعرفة كيف تدخر المال لأن التفكير بإيجابية يجعلك تبتعد عن الإحباط ويجعلك تفكر كيف ومتى تستطيع كسب المال وادخاره.

8- **الحب** .. الحب هو كله السر الخفي للعديد من الأشياء منها هو أن تعرف كيف تدخر المال فإذا أحببت عملك وأديته بإخلاص، فلن تعاني وقتها في حساب المال الذي ستكسبه لأن الحب سيجعلك تركز على العمل لا المال والعمل المتقن سيجعل من حولك يريدون منك المزيد من العمل وبالتالي المزيد من المال.

9- **الوقت** .. عامل الوقت عامل حاسم في معرفة كيفية إدخار المال، فالدقيقة لها ثمنها وأهميتها في عالم المال، ويجب أن تحسب عدد الدقائق التي تضيعها لتعرف كم تضيع من المال في حياتك وكيف تدخر.

10- **النظام** .. لمعرفة كيف تدخر المال يجب أن تعرف أن النظام هو المفتاح للوصول لذلك، فإن تنظيم حياتك ومجهودك وعملك يجعلك وبلا شك تعرف كيف تدخر أموالك.

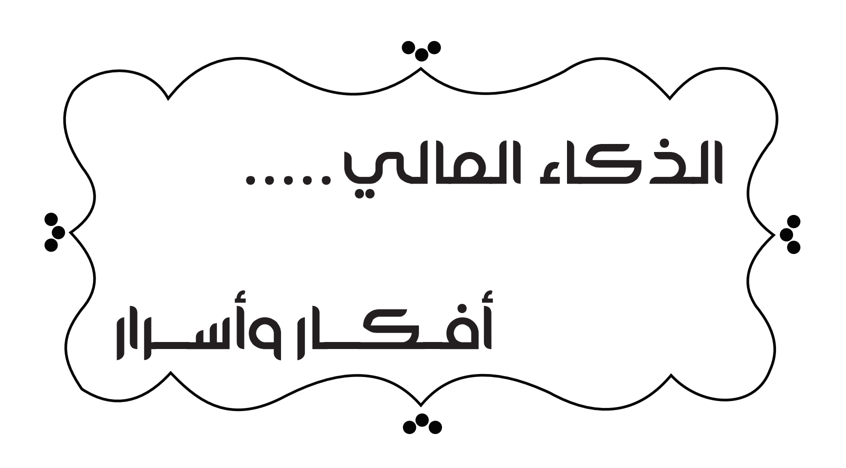
11- **اصنع هدف يومي** .. صناعة هدف يومي لنفسك يجعلك تعرف كيف تدخر المال فالهدف هو الدافع المستمر لك لكي تجنى الكثير من المال بواسطة تحقيق كل أهداف العمل.

12- **قائمة الأحلام** .. قائمة الأحلام هي حل خيالي- واقعي لمعرفة كيف تدخر المال، لأن تحديد قائمة أحلامك التي تريد أن تصل إليها تجعلك وبلا شك في حالة اجتهاد مستمر لتحقيق هذه القائمة، وتصبح غاية في الحماس كلما شطبت على واحدة من هذه الأحلام بوصولك إليها.

13– **الاستثمار** .. استثمار الأموال من الأشياء التي تجعلك تعرف كيف تدخر مالك، فالأموال التي تدخل في استثمارات إقتصادية أو تجارية تعطيك ربحًا بالتأكيد أكبر بكثير مما قد تعطيه لك البنوك.

14– المتعة .. تذكر أن تضع للمتعة الشخصية مكانا في حياتك لكي تستطيع معرفة كيف تدخر المال، لأن الحياة لا تحتمل أن تبقى منكبا على عملك الـ24 ساعة اليومية في حياتك، ولأن المتعة الشخصية تجدد من طاقتك وتجعلك قادرًا على الإنطلاق في مجال عملك بلا كلل ولا ملل ومن خلال ذلك ستجني الكثير من المال لتدخر الكثير منه أيضًا.




الذكاء المالي.....
أفكار وأسرار

ميزانية الأسرة

يغيب عنا أحيانًا أن الصرف الغير مجدول أو وفق نظام معين هو بحد ذاته فوضى مالية تهدد مقدّراتنا المالية ووضعنا الإقتصادي والإجتماعي وحياتنا الخاصة بل ثبت أنه مما يزيد من إنفاقنا حيث أننا نقوم بالصرف بلا حد أو تصور مسبق ودومًا ما نتفاجئ في نهاية الشهر ونتساءل أين ذهب المال ؟!

فمنطق «اصرف ما في الجيب يأتيك ما في الغيب» هو شعار الفوضويين والفاشلين والجهلة والسطحيين بكل تأكيد فالمؤمن حسن التدبير والتفكير وعليه فإنه يدير مقدراته المالية بحكمة ورشد وتبصر ومن المهارات الضرورية والنصائح الهامة هنا ما يلي:

أ- وضع ميزانية تقريبية للأسرة بناء على دخلها وتتضمن المصاريف والمشتريات والطعام والكساء والفواتير المتوقعة والأقساط أو الإيجار وغيرها ووضع بند خاص بالطوارئ وبند آخر بالادخار واقترح بند آخر للصدقة الشهرية لتحل البركة والخير والرزق على المال وأهله.

ب- تسجيل المصروفات وتدوينها وعدم الاعتماد على التذكر والقدرات العقلية.

ج- وجود مبلغ من المال خاص بالأزمات أو الطوارئ ويرى العلماء أنه يفضل أن يكون للإنسان مبلغ من المال محفوظًا لا تمسه الأيدي ولا

تقربه. (يفضل أن يكون مجموع دخلك ما بين 6 أشهر إلى سنة)، في حال ترك العمل والإستقالة أو وجود أزمات مالية مفاجئة وهنا يمكن للعائلة أن تعيش حياة مستقرة بعيدًا عن الاضطرابات الناتجة عن الظروف والتقلبات ومفاجأة العمل أو المرض المفاجئ الذي قد يصيب أي واحد لا قدر الله.

د- إياكم والذهاب إلى الأسواق والمتاجر الغذائية وأنتم في حال الجوع فسوف تشترون أكثر من حاجتكم بكثير وتهدروا الكثير من المال كما يفضل حمل قائمة بالمشتريات هنا وإلا كانت نفس النتيجة من شراء ما نحتاج وما لا نحتاج بكل أسف.

و- فرقوا في مصروفاتكم بين الضروريات (لابد منها) والحاجيات (أقل أهمية) والكماليات (نستطيع العيش بدونها) فمعرفة الأولويات من أسرار الذكاء المالي وصناعة الثروة.

وهنا نشير إلى أنه بكل آسف إلى أنه أكثر ما يقضي على المال هو الإنغماس في الكماليات والشكليات والقشور بدون وعي ولا إدراك. وأنصح الجميع هنا بإكتشاف مكامن الهدر المالي لديهم والسلوكيات الغبية في الإستهلاك والتي تكون حائلًا بيننا وبين الغنى وصناعة الثروة والتدبير المالي الرشيد والمستقبل العائلي المشرق.

الادخار بوابة الاستثمار والثروة

أجريت دراسة علمية شملت 120 دولة حول العالم عن الأشخاص

العصاميين الذي حققوا ثروات من لا شيء فوجد الباحثون أن هناك ثلاثة صفات هامة ومشتركة بين كل الأشخاص التي أجري عليهم هذا البحث الشيق وهي:

- أنهم أصحاب ادخار دائم وفي كل الظروف.

- أنهم أصحاب رؤيا وحلم مستقبلي واضح.

- أنهم يسيرون بمنطق (خطوات الطفل) أي عندما يسقطون لأي سبب يعودون وينهضون من كبوتهم ويواصلون المسير بكل جدية وعزم.

ومن هنا تظهر الأهمية الكبرى للتوفير والادخار لتحقيق أحلام المستقبل في الزواج وتملك المنزل والحياة الهانئة والإستقلال المالي وبناء الثروة وحرية القرار والتصرف وتحقيق الأمنيات والطموحات.

وهنا لابد أن نتفق أن الادخار هو بوابة الاستثمار الأهم والأبرز فأهل التوفير وحسن التدبير هم أثريا العالم الذي أمامكم بكل وضوح وعليه هناك نصائح هامة في هذا الباب أوجزها في:

أ- ادخر من دخلك واحذر من البخل والتقتير على الإطلاق خصوصًا على أهلك وأسرتك.

ب- لأصحاب الدخول العالية حاول أن تدخر ما بين 15 ٪ 20 ٪ من دخلك حتى تستطيع أن تحقق قاعدة مضاعفة الملكية كل 5 سنوات وهي من أهم قواعد الذكاء المالي والاستثمار حيث تتضاعف أملاكك

مرة كل 5 سنوات وهو هدف استثماري هام.

أما لأصحاب الدخول المتوسط فيفضل أن تكون 10 ٪ أما أصحاب الدخول المنخفضة فيفضل البحث مصادر دخل إضافية أو عمل مسائي للتمكن من الادخار وتحسين ظروف المعيشة الحالية والادخار هنا يكون ما بين 5 – 10 ٪ من الدخل الشهري.

قواعد ذهبية في الاستثمار

هنا نضع النقاط على الحروف حول المعايير العالمية والإحترافية لتنويع المحفظة الاستثمارية فنورد قاعدة مهمة في توزيع الاستثمار وهي قاعدة 40 / 30 / 30 .

40 ٪ عقار (سواء عقار قائم أو صناديق ومحافظ عقارية)

30 ٪ استثمارات مباشرة (محلات معارض معاهد مصانع مزارع منتجه مقاولات)

30 ٪ أسهم وسندات (تكون هذه النسبة في الأسواق الناضجة والمستقرة وتقل إلى 10٪ في الأسواق الناشئة أو الغير مستقرة ويتم ترحيل الفرق هنا إلى عالم العقار والاستثمار المباشر).

الطفل الثري

يفضل هنا تعليم الأبناء والبنات من سن مبكر هذه المهارات

والتدرج معهم فيها فحسن التدبير في الأبناء غنيمة كبيرة ومن هنا فزراعة الوعي المالي من سن مبكر ينبئ عن مستقبل مزهر لهم وقوة واستقلالية مستقبلية يتمناها كل أب وأم في أبنائه وكل معلم في طلابه وكل راعي في رعيته ومن هنا ننصح بما يلي:

أ - وضع مصروف يومي للطفل والتدرج معه حتى أسبوعي ثم شهري حتى يتعلم مهارات تقسيم المصروف وإدارة الأولويات فلا يقدم الغير مهم على المهم ولا المهم على المهم جدًا.

ب - تشجيع الطفل المُدخِر والطفل المستثمر ومساعدته في هذا التوجه من سن مبكرة سواء في إشراكه في بعض المشاريع الأسرية الصغيرة أو إدخال المال في جمعيات تعاونية أو غير ذلك كما أقترح استشارته في أمور متنوعة حتى ينمو لديه العقل المبدع وشخصية القيادية كما لا ننسى أن توجه الطفل الإستهلاكي برفق وحنو ونحاول كبح هذه العادة من سن مبكر عبر توزيع حصالات الأموال الجميلة الأنيقة المحببة للأطفال لكي تعلمهم فنون التدبير والتوفير واستخدام مواردهم المالية بشكل متوازن بين الإستهلاك والادخار والاستثمار.

الإستهلاك هو الهلاك

الإدمان الإستهلاكي وهوس التسوق والشراء هي ظاهرة لا شك تستحق التوقف كثيرًا فنحن هنا نعيش تناقض كبير فنريد الحياة الكريمة والأوضاع المالية المستقرة والسيارة المريحة وإتمام مشروع الزواج

وبناء الأسرة وتملك منزل العمر وتعليم الأبناء أحسن تعليم ووجود احتياطيات للظروف والطوارئ لا سمح الله ومع هذا من يرى سلوك البعض خصوصًا في شريحة الشباب والنساء نقيض ذلك تمامًا فالمتعة الوحيدة في الشراء ومعاودة الشراء والنزول إلى السوق مرارًا وهذه إشكالية كبرى في أن يفرغ شبابنا وبناتنا طاقاتهم وأوقاتهم في إدمان التسوق وتكديس البضائع وملاحقة العروض والموضات والموديلات بهوس يشكل خطورة على أمانهم المالي والاقتصادي والحياتي وأمان أسرهم وكان ينبغي أن يصرف هذا الوقت والجهد والمال في الإنتاج والبناء المتنوع والتنمية المستدامة والتي سوف تعود على الجميع بالخير والنفع وقبل أن تقول «جيبي فاضي» أسألوا أنفسكم أين صرف المال عندما كان الجيب مليء الذكاء المالي والإستقلال الإقتصادي والحرية النقدية وبناء الثروة التي ننشدها جميعًا ما هي ببساطة إلا طريقة تفكير وتدبير وحلم كبير.

كما أنصح هنا بالبعد قدر المستطاع عن بطاقات الائتمان إلا للضرورة وفي حالات السفر فهي مشجعة على الإستهلاك والصرف والحرص الكامل على البعد عن القروض الإستهلاكية التي تضغط على ميزانية الأسرة والحرص على القرض المستحب والذي يكون لعدة أشياء ومنها:

أ- لتملك منزل وإنهاء استنزاف الإيجار لمدخراتنا المالية لسنوات طويلة بلا تملك

ب- للاستثمار في أي من المشروعات الصغيرة أو مشاريع الأسر المنتجة المختلفة

ج- لمشاريع استكمال الدراسة أو تطوير الذات والاستثمار العلمي والمهاري والفكري في الإنسان والتي تحقق ثروة فيما بعد فأصل الاستثمار أن يستثمر الإنسان في نفسه وفي أبنائه ومن يحب.




العوامل الخارجية والداخلية
التي تؤثر على الأعمال

مختلف العوامل الخارجية والداخلية تؤثر بشكل كبير على نجاح الأعمال التجارية. في حين أنه من المستحيل عمليا السيطرة على العوامل الخارجية، مثل الظروف الاقتصادية العالمية وتوافر رأس المال، يجب على الإدارة توجيه وإلهام العمليات الداخلية لضمان الوضع التنافسي في السوق. القدرة على التكيف والابتكار أمر حاسم لكسب حصة في السوق والبقاء في ظل المناخات الاقتصادية المتقلبة.

العوامل الخارجية المؤثرة على الشركة

العوامل الخارجية التي تملك أقوى تأثير على الشركات عادة ما تكون قانونية وسياسية واقتصادية. الشركات لا تعيش منعزله في فقاعة. الشركات وجدت كجزء من المجتمع، مما يجعلها مسؤولة وخاضعة للمساءلة من أصحاب المصلحة.

1. العوامل الإقتصادية:

أهم تأثير للعوامل الإقتصادية الخارجية على العمل هو مستوى القدرة التنافسية في السوق. هذا العامل يحدد مقدار الربح الذى يمكن للشركة تحقيقه. عوامل أخرى، مثل الطلب على السلع الإستهلاكية، والضرائب وأسعار الفائدة، تؤثر على الأعمال عن طريق تحديد عدد الناس الذين على استعداد لدفع نقودهم مقابل شراء ماتنتجه الشركه من

منتجات او خدمات وكم من الإيرادات الناتجة يجب أن تعطيها للحكومة كضرائب أو رسوم.

2. العوامل الإجتماعية:

العوامل الإجتماعية تحدد ما يمكن للأعمال التجارية القيام به وما لا يمكنها عمله. قد تتعرض الشركات التي تشارك في الحملات التسويقية ذات الإيحاءات الغير مقبوله في المجتمع أو تسيء إلى موظفيها او تضلل الجمهور بمعلومات كاذبه ـ للمقاطعة من الجمهور، والهجوم من الإعلام والمقاضاه من المظمات الحقوقيه ..إلخ، وأشكال أخرى من رد الفعل العنيف الذي يدمر الشركه. وهكذا ،الأعراف الإجتماعية تحدد قواعد غير رسمية للشركات يجب أن تعمل في حدودها وتراعيها في عملها.

3. العوامل القانونية:

القوانين تحدد القواعد الرسمية التي يجب على الشركات الإلتزام بها. القوانين التجارية للتعامل مع المنافسة: على سبيل المثال، منع الاحتكارات؛ الحد الأدنى للأجور، الضرائب، الإلتزام بالإشتراطات الصحيه والأمنيه وأمور أخرى. لأن العقوبات المفروضة على مخالفات الشركات شديدة لدرجة أن معظم الشركات تأخذ المسائل القانونيه بجديه كبيره.

4. العوامل السياسية:

القضايا السياسية تأتي في بعض الأحيان كمؤثر مهم على أنشطة

مجتمع الأعمال. الشركات غالبًا ما تنفق ملايين الجنيهات للتأثير على صناع القرار السياسي لهذا السبب. كثير من أصحاب الأعمال يمارسوا السياسه لحمايه مصالحهم من أي قوانين قد تصدر غير مناسبه لهم او تؤثر على مكاسبهم.أيضًا علاقات الدوله الخارجيه أو القلاقل السياسيه تؤثر بشكل خطير على الأعمال داخلها.

5. العوامل البيئية:

العوامل البيئية لها تأثيرات عميقة على طريقة عمل الشركات. توافر الموارد الطبيعية في منطقة معينة يحدد ما إذا كان يمكن أن تقام مشروعات تستفيد من هذه الموارد المتاحه. وجود تلوث يحدد ما إذا كان ذلك مكانا آمنا بالنسبة للشركات لوضع الموظفين في منطقة معينة. تنظيم القوانين البيئية يحظر على الشركات تلويث البيئه المحيطه بهم.

العوامل الداخلية المؤثرة على الشركة

إذا كان يجب على الشركات تحمل الركود الإقتصادي، والشركات المتنافسة التي تأكل من حصتها في السوق .. ألخ. فإن عليها ايضا موجهه العوامل الداخليه بجانب تلك العوامل الخارجيه التي تواجها. على الشركات الإهتمام ايضا بالتعامل مع العوامل الداخلية لتبقى على قيد الحياه. يمكن للقضايا الداخلية خلق العديد من المشاكل اكثر من العوامل الخارجيه. في بعض الأحيان، تتداخل العوامل الخارجيه والداخليه معا.

1. الكفاءة التشغيلية:

التنافس في السوق العالمية يتطلب وجود منتج أو خدمة مبتكرة، وتسعير عادل وخطة تسويقية ممتازة. تلبية هذه المعايير العالية، الكفاءة التشغيلية مطلوبة للحفاظ على تنافسية الأسعار. الأعمال التي تتمتع بإدارة جيدة لديها هدف مشترك لإلهام روح التعاون بين الإدارات. فوجود قيادة ديناميكية له أهمية قصوى لتشغيل تجارة مربحة في الأوقات الصعبة. المديرين الماليين عليهم ضمان ان يكون التدفق النقدي متاحا لدفع الرواتب والنفقات العامة. إدارة التسويق ترفع ايرادات المبيعات من خلال تطوير وسائل مبتكرة وفعالة لجذب العملاء للشراء. خارج فريق الإدارة يجب على قسم الموارد البشريه ان يوظف المهنيين المؤهلين لجعل اداره الأعمال التجارية في المنشأه ممكنه بنجاح.

2. الموظفين:

معيار أخلاقيات العمل الذى يتبعه الموظفين في الشركة من القضايا الداخلية. إيجاد الأشخاص المؤهلين لشغل المناصب وتدريبهم بشكل مناسب من القضايا ذات الصلة الاخرى. نوعية الموظفين يؤثر على قدرة الشركة على الابتكار، ورضا العملاء، والإنتاجية والكفاءة. الموظفين أيضا من التكاليف الكبيرة للمنشأه. الشركات تنفق قدرا كبيرا من مواردها لتوظيف وتدريب واستبدال الموظفين.

3. رأس المال:

عامل آخر له تأثير كبير على الشركه هو نوعية الأصول الرأسماليه التي تطلع إليها الشركه وتتناسب مع أموالها المتاحة. أن الأصول الرأسماليه للشركة، مثل الأراضي والمعدات والمصانع يمكنها ان تحد من أو تعزز قدرتها على المنافسة مع الشركات الأخرى.

4. السيوله النقديه:

إمكانيه تخصيص النقدية التي تملكها الشركه من العوامل الداخليه المؤثره. التدفق النقدي يشير إلى قدرة الشركة على توليد الدخل ودفع فواتيرها عند ميعاد استحقاقها. يمكن للشركات أن تعرض التدفق النقدي لديها للخطر من خلال استثمار الكثير من المال في العمليات. الشركة يمكن أن تسيء أيضا إداره النقدية من خلال تراكم الكثير منه وعدم استثماره مرة أخرى في الأعمال. الحفاظ على تدفق نقدي دائم ومتزايد مع انفاق متزن هو التوازن المطلوب لإزدهار العمل.

5. تأثير العوامل الخارجيه على الداخليه:

العوامل الخارجية تؤثر على كفاءة الشركة داخليا. على سبيل المثال، يمكن لحاله الركود الحاد في الدوله أن يضعف من أرباح الشركة ويجبرها على تسريح العمال. وبالمثل، يمكن للتهديد خارجي من منافس ضخم يحد

من مكاسب الشركه ويجعلها تشعر بالقلق إزاء استيلاء عدائي وشيك من هذا المنافس على الشركه. في هذه الحالة، يجب اتخاذ الاحتياطات الداخلية اللازمة ومعالجة الأسباب وابتكار التنوع الضروري لمواجهه المنافسه في السوق للتخلص من التهديد.

أفكار غير مكلفه لمشروع صغير

هل تريد ان تبدأ مشروع صغير ولا تملك المال الكافى أو الوقت الكافى لتطوير مهارات متخصصة لبدئه وإنجاحه؟ إذا كنت كذلك اقرأ بعض الأفكار الآتيه لمشروعات صغيره غير مكلفه أو بتكلفه منخفضة. إن كل فكره منها تصلح أن تكون مشروعك الذى يمكنك البدء فيه دون تكلفه تذكر وفى أسرع وقت ممكن أو في الحال بل ويمكن إدارته من البيت. ولكن ضع في ذهنك إن هذه الأفكار لا تصلح لمن يسعى للثراء السريع أو الثروة الكبيره. هذه الأفكار تتيح لك حياه كريمه ودخل معقول ومع الوقت قد تحقق الثروة التي تتمناها.

أفكار تصلح للرجال والنساء

1. خدمات النظافه المنزليه:

طلب شخص لتنظيف البيت لم تعد للأغنياء فقط. مع إنشغال كثير الأشخاص في أعمالهم معظم الوقت جعل لديهم الإستعداد لدفع مبلغ من المال لشخص ينظف لهم المنزل. وبذلك يترك لنفسه وقتا لقضاء

أعمال أهم أو للترفيه. أعمال التنظيف قد تطلب أسبوعيًا أو شهريًا. يمكن لهؤلاء الأشخاص اللجوء لك لإيجاد شخص يقوم بذلك لأنك تكون الضامن لهم وبالتالي يشعروا بالأمان. يمكنك إيجاد الأشخاص الأمناء ومتابعه عملهم من منزلك.

متطلبات هذا المشروع: القدره على الإحتفاظ بفريق عمل يعتمد عليه وموثوق به.معرفه بمنتجات النظافه والإجراءات اللازمه لسلامه العمليه. القدره على جدوله المواعيد والتنظيم.

تنوعات لنفس الفكره: خدمات التنظيف المتخصص (غسيل السجاد مكافحه الحشرات غسيل الواجهات).

2. خدمات التوصيل:

إن هناك شركات معروفه تقوم بالنقل والتوصيل ولكن هناك مكان لك بينهم لإنخفاض الأسعار لديك وتمكنك من توصيل الأشياء بسرعه وكفاءه. يمكنك التعاقد مع بعض المحلات لنقل التليفزيونات الثلاجات الأثاث ..ألخ وتوصيله للعملاء.التعاقد مع المصانع ..ألخ.

متطلبات هذا المشروع: سجل نظيف للسائق ومهاره عاليه. قدره على التنظيم. وسيله نقل مناسبه لنقل الأشياء الثقيله دون إتلافها أو إتلاف المنتج المنقول.

تنوعات على نفس الفكره: توصيل إنتاج مصنع على أساس يومي طبقًا لإتفاق محدد ينص على ذلك النقل بين المحافظات أو البلدان.

3. تشذيب النجيل أو قص الأشجار:

كثير من الذين لديهم لديهم حدائق يحتاجون لمن يقص لهم النجيله أو تقليم الأشجار على الأقل مره كل شهر. ويقوموا هم بالرى اليومى بوسائلهم الخاصه.

- **متطلبات المشروع**: معدات قص النجيله وتقليم الأشجار. معرفه بإصلاح وتشغيل تلك المعدات أو إستئجار من يجيد ذلك.

- **تنوعات على نفس الفكره**: إذا كان لديك خبره أو هوايه أو معرفه جيده في هذا المجال يمكنك تصميم الشكل العام للحدائق. كما يمكنك بيع البذور الخاصه بالزهور والنجيله وأنواع السماد المطلوبه للحدائق. كما يمكنك بيع شتلات الأشجار والزهور وهذا المجال يدر ربحًا كبيرًا.

4. توريد الأطعمه:

إذا كنت من عشاق الطبخ يمكنك إعداد وجبات وتوريدها للشركات أو المناسبات أومساكن الطلاب..ألخ.يمكنك إعداد الوجبات وتغليفها وتوريدها ساخنه أوبارده حسب الطلب.

- **متطلبات المشروع**: مهاره في الطهي معدات الطهي مواد النظافه

لتطهير الأدوات. تنظيم المواعيد ودقتها.

- **تنوعات على نفس الفكره:** عمل المخبوزات والكعك وتوريده لمحلات الحلوىٰ أو توريده للموظفين في مقار أعمالهم النوادي إعداد بوفيهات الأفراح...ألخ.

5. توريد خضروات مجهزه:

يمكن تنظيف الخضروا ت وتغليفها في أوزان مختلفه تناسب إحتياجات المستهلك. لضيق وقت العاملات يمكن توريدها للمصانع والشركات والتجمعات المختلفه..ألخ.

- **متطلبات الفكره:** السرعه النظافه الأكياس ماكينه لحام الأكياس أدوات تساعد علىٰ سرعه التجهيز.

- **تنوعات على نفس الفكره:** تقديم خدمه التوصيل للمنازل تقديم الأطعمه النصف مطبوخه (المحشي الكفته السجق ..ألخ).

6. تحضير وتجهيز أطعمه الرجيم:

مع إنتشار ظاهره إتباع حميه خاصه في الطعام في جميع البلدان أصبحت فكره تجهيز الأطعمه الخاصه بالرجيم مشروع مضمون النجاح. يمكن تجهيز الأطعمه الخاصه بذلك وتوزيعها. يمكن التعاقد مع مراكز الرجيم لبيع هذه الأطعمه لعملائهم.

- **متطلبات الفكره**: المعرفه التامه بأنواع الأطعمه ومكوناتها. مهاره الطهي. أدوات الطهي. مواد التغليف وأمانها.

7. تطريز فساتين الأفراح والسهره:

وهي من الأعمال التي يشتهر بها الرجال والنساء في أنحاء العالم كمصممين لمثل هذا النوع من الملابس. بل أن هناك من يعتبرها من الهوايات المفضله. ولكن هذه الهوايه يمكن أن تتحول إلى مشروع يدر أموال كثيره.

متطلبات الفكره: مهاره عاليه في تصميم أشكال التطريزسواء بالخرز أو الخيوط. القدره على إبتكار أفكار جديده. الدقه الصبر معرف أماكن شراء الخرز والخيوط الجيده ثابته الألوان. ماكينه للتطريز يمكن شرائها لسرعه التنفيذ ودقته.

متنوعات على نفس الفكره

عمل أشكال مطرزه بالخيوط أو الخرز وبيعها كقطع جاهزه يمكن لأي شخص تركيبها. عمل ورود بألوان وأشكال جميلة لتزيين الملابس بأسعار في متناول المستهلك. عمل طرح وتطريز أطرافها بأشكال جميله مبتكره. تصميم وتنفيذ طرح العرائس. كما يمكن تأجير فساتين الأفراح والسهره وطرحه العروس بسعر معقول بعد أخذ الضمان اللازم.

أفكار مشاريع متنوعه

في القطاع الصناعي وتشمل:

1. إنتاج زراعي (مشاتل- حبوب- زهور) تصنيع خشبي مثل(أعمال أرابيسك- جريد نخيل – موبيليات ... الخ) تصنيع زراعي (تصنيع السماد من مخلفات المحاصيل الزراعية والحيوانية ومخلفات نخيل .. الخ) تصنيع غذائي (زيوت وعصائر – تجفيف خضروات وفاكهة- منتجات ألبان-مربات- حلويات مسكرة-شيكولاته – مخللات- مكرونة-فراكة الأرز – دش غلال .. الخ).

2. صناعات جلدية (تصنيع خامات جلدية – أحذية وشنط.. الخ) غزل ونسيج (سجاد وكليم – ملابس جاهزة – ملابس شرقية – ملابس داخلية- تصنيع نسيج – جوارب ومناديل ... الخ).

3. صناعات كيمياوية (بويات وورنيش – شنابر نظارات – خراطيم – عبوات بلاستيكية ميلامين – فيلين – بلاستيك حصير – شمع)

4. صناعات معدنية مثل (أثاث معدني – اسطمبات – أجهزة طبية – أسلاك معدنية – إكسسوارات مباني – سوست ملابس- تكسير رخام – عبوات معدنية- شنابر نظارات... الخ).

5. صناعات هندسية وكهربائية (تصنيع أجهزة تكييف – أدوات

كهربائية ... الخ)

6. صناعات ورقيه (كراسة وكشكول – منتجات ورقية ..الخ) منتجات تعدينية (زجاج ومرايات – كسارة – بلاط وسيراميك) قطاع الإنتاج الحيواني يشمل :

أ. حيواني (تربية الأغنام – حيوانات–مواشي –جمال – تسمين عجول).

ب. داجني (تربية دواجن – أرانب– طيور ... الخ).

ج. سمكي (صيد – مزرعة أسماك .. الخ).

د. مناحل (إنتاج عسل أبيض).

القطاع التجاري ويشمل:

أخشاب –تجارة مطابخ – مكتبات– موبيليات– إطارات وكاوتشوك– منتجات بلاستيكية– أحذية وشنط– جلود مدبوغة– صيدليات– بازار سياحي–جزارة– تجارة أعلاف– زيوت نباتية– بطاريات– مستحضرات تجميل– منظفات صناعية– ملابس جاهزة– أقمشة– سجاد وموكيت– بلاط وسيراميك– رخام وجرانيت – زجاج وبلور – نظارات – خرداوت – قطع غيار سيارات

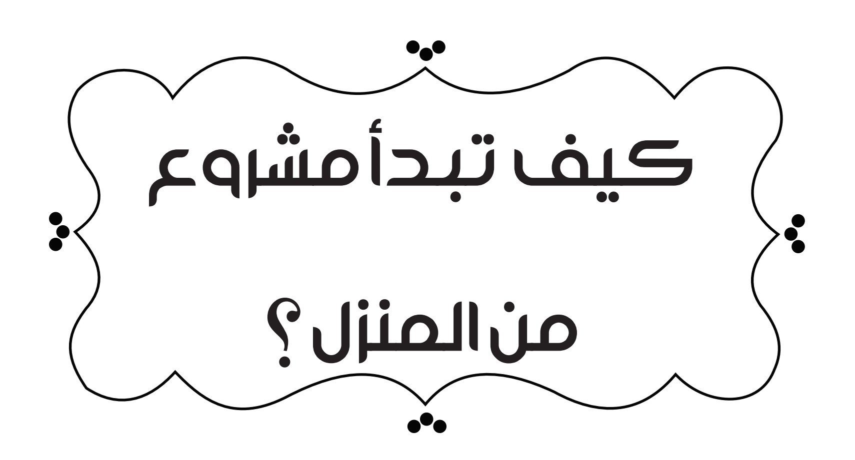
القطاع الخدمي ويشمل:

صيانة وتصليح- سروجي-اطارات- شحن بطاريات- نجارة- نقل وتوزيع- مركب صيد- مكتب نقل ركاب- نصف نقل - برمجيات- خراطة معادن-قطع معادن -لحام- تصوير- معمل تحميض- طباعة سلك سكرين- مركز اتصالات - تصوير مستندات- كوافير سيدات- تعبئة وتغليف مواد غذائية-ثلاجة لحوم وخضراوات- مطعم - قلي وشي لحوم وأسماك - اتيليه- خدمات رفا- تصنيع ملابس بالقطعة- خدمة مغسلة وكي ملابس

قطاع المهن الحرة ويشمل:

تعليم كمبيوتر - مكتب محاسبة- مكتب هندسي ـ مكتب ديكور ـ مكتب تشطيبات للشقق أو العمارات




كيف تبدأ مشروع
من المنزل؟

أفضل عمل تبدأه انطلاقا من المنزل هو الذى تقوم به بيديك – ليس من خلال إعلان أو نصيحة من أحد أصدقائك.

كيف يمكنك بدء مشروع ناجح انطلاقا من المنزل ؟ سر النجاح هو عدم التوقف في منتصف الطريق خلال عملية اختيار المشروع كما يفعل الكثير من الأشخاص. اتبع الخطوات التاليه لبدء العمل من المنزل التي من شأنها أن تساعدك لتنجح بدلا من مجرد استنزاف الوقت والمال.

1. قيم مواهبك:

التفكير في مواهبك ممثله في الأشياء التي تجيدها حقا. انها مثل الصفات الشخصية. على سبيل المثال، قد يكون شخص مبدع، أو شخص يجيد تصور التفاصيل أو شخص له موهبه واضحه في التواصل. مواهبك هي قاعدة لنجاح أي مشروع تجاري، بما في ذلك العمل من المنزل.

2. ادرس مهاراتك:

وهي الأشياء التي يمكنك القيام بها. الفرق بين المواهب والمهارات هي أن المواهب سلبية والمهارات نشطة. أو بعبارة أخرى، أنك ولدت

بالمواهب ولكنك تنمي وتطور المهارات مع مرور الوقت والممارسه واكتساب الخبرات واجادتها. على سبيل المثال، يمكن لشخص لديه موهبه الإبداع ان يصبح ماهرًا في الرسم أو الكتابة أو التصميم. يجوز للشخص الذي لديه موهبة تصور التفاصيل أن يطور مهارات محاسبية قوية أو مهارات تنظيمية.

3. ضع مواهبك والمهارات معا وابدأ في توليد الأفكار:

هذا الإجراء مفيد في بدء أي نوع من الأعمال، ولكن بما أننا نركز على المشاريع المنزلية، السؤال هو: «مع هذه المواهب والمهارات، أي نوع من العمل ممكن أن نبدأه من المنزل ؟ »

افترض أنك كنت واحدًا من هؤلاء الناس الذين لديه مهاره المحاسبة والمهارات التنظيمية ولديك المواهب لدعمها. يمكن لبعض الأفكار عن الأعمال المنزلية تأتي كما ما يلي:

- ✓ إعداد الضرائب
- ✓ امساك دفاتر
- ✓ مدير أعمال

✓ منظم مناسبات

هذه مجرد أربعة أفكار لمهارات اكتسبت نتيجه لموهبه واحده. بطبيعة الحال، لديك أكثر من موهبه وعدد من المهارات، لذلك ستجد أن قائمة الأفكار الممكنة لتبدأ عمل من المنزل أطول من ذلك بكثير.

في هذه المرحلة ضع كل الأفكار التي ترد لذهنك وتصلح للاعمال المنزلية كما هي في قائمه ؛ شطب الخيارات الغير مناسبه يأتي في وقت لاحق.

4. اختبر قابلية الأفكار للعمل من المنزل:

ـ الحقيقة هي أن ليست كل الأفكار سوف تعمل بشكل جيد كمشروع من المنزل، ومنهم من لا يعمل على الإطلاق. أنت لن تكون قادرًا على بدء عمل تجاري للتصنيع في حي سكني، أو أي عمل يتطلب ذهاب وإياب الكثير من العملاء من المؤكد أن يزعج الجيران ويسبب مشاكل تمنع استمراره.

ـ العودة الى القائمة وشطب أي من الأفكار التي لا تناسب المشاريع المنزلية.

ـ إذا كنت عازما على بدء العمل من المنزل بحيث تبقى في المنزل بالفعل، عليك أيضا شطب أي أعمال توصف بانها عمل من المنزل ولكن

فعليا تضطر للخروج من المنزل. على سبيل المثال، اشطب من قائمة الأفكار «مدير أعمال»، هذا من شأنه أن يتطلب الخروج من المنزل.

ــ كثير من الأفراد الذين يرغبون في بدء المشاريع المنزلية يتوقفوا هنا وفقط. لقد جاءوا بفكرة لقطاع الأعمال المنزلية التي تحلو لهم ويشعرون أنها سوف تكون جيدة، ثم يغرقون انفسهم في هذه المرحلة.

لا تقع في هذا الخطأ! إذا قمت بذلك ستواجه خطر إهدار أشهر من طاقتك ووقتك ومالك في مشروع خاسر ورؤيه الآمال في هذا المشروع تضيع. كما قلت في المقدمة، سر بدء الأعمال المنزلية التي من شأنها أن تنجح هي في العمل من خلال عملية اختيار الفكره التي تناسب المكان وتحديد الظروف المناسبه الخطوات التنفيذيه

5. معرفة زاوية الربح:

هذا هو الاختبار الحقيقي لكل من يريد بدء العمل انطلاقا من المنزل. قد يكون لديك موهبة كبيرة لشيء والمهارات التي تمكنك من التعبير عن ذلك، ولكن إذا كان الجمهور ليس على استعداد لدفع ماله لك مقابل المنتج أو الخدمة، فإنه لن ينجح كعمل تجاري. لكل فكرة مشروع منزلي، عليك أن تعرف الإجابة على سؤالين لتختبر مدى امكانيه نجاحها :

كم من الناس على استعداد لدفع نقودهم لك لشراء هذا المنتج أو الخدمة؟

هل يمكنك تحقيق دخلا كافيا من هذا المشروع

افترض أنك، لكونك شخص مبدع، قادر على صنع مفرش جميل. ومع ذلك، بسبب الوقت الذي يتطلبه التصنيع، أنت قادر على تقديم اثنين من هذا المفرش في الشهر. من المحتمل أن هناك أفراد على استعداد لدفع 200 جنيه لكل مفرش تنتجه. الرياضيات تقول لك هذا لن يكون مجزيا، لأن الدخل المحقق هنا 400 جنيه شهريا. (هذا إيراد غيركافي في الواقع، حيث ستكون هناك نفقات متعلقة بإنتاج المفرش مثل القماش والخيط الذى يخصم من هذا المبلغ.)

هذا مثال صعب، أليس كذلك؟ ولكن العديد من الأشخاص وضعت أنفسهم في وضع مماثل للغاية قبل بدء المشاريع المنزلية دون النظر في زاوية الربح. العمل هو عن الربح، والربح الغير كافى لن يكون هناك دخل يكفي لدفع الفواتير حتى، ناهيك عن توليد ثروة.

ـ ارجع إلى قائمة أفكار الأعمال المنزلية وتقييم إمكانية الربح المحتمل لكل منها. إذا كانت الإجابة على أي من السؤالين أعلاه ليست مرضية، إحذف هذه الفكرة لبدء العمل من المنزل من القائمة.

لاحظ أن عليك أن تقرر كم من الدخل يكفي. كثير من الأفراد تقيم مشروع لجزء من الوقت في المنزل لزيادة دخلهم وراضون تماما بذلك. إذا

كنت تخطط لبدء العمل من المنزل من أجل أن توفر كل دخلك، عليك دراسه إمكانيه الربح وحجمه من فكرة المشروع بدقه قبل أن تختار.

6. ضع خطة عمل لتقييم جدوى عملك المنزلي الجديد:

كثير من الأشخاص تحت انطباع بأن العمل من خلال خطة عمل يعتبر ضروري فقط إذا كنت على وشك أن تبحث عن قروض. ولكن السبب الرئيسي للقيام بوضع خطة العمل هو من أجل معرفة ما إذا كانت فكرة عملك لديها فرصة لتصبح مشروع تجاري ناجح.

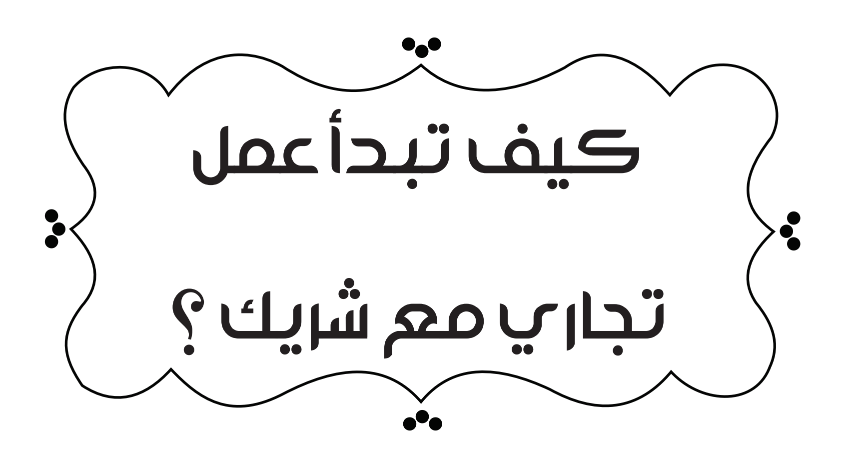
بمجرد أنك اخترت فكرة العمل من المنزل ستكون متحمسا، لبدء العمل من خلال خطة عمل. البحث والتفكير اللذان يمكنك القيام بهما أثناء وضع خطة العمل هي التي تؤكد من أن العمل المنزلي الذي بدأته سينجح.

إذا كان عملك على خطة العمل يوضح لك أن فكرتك لبدء العمل من المنزل ليست فكرة جيدة، الغي الفكره، واختر فكرة أخرى واتبع نفس الخطوات للعملية مرة أخرى. لا تنزعج وضعك لخطه عمل ومتابعه خطواتها قد يتكرر مرتين أو أكثر حتى تطمئن لنجاح الفكره.

إذا كنت تريد أن تبدأ عمل منزلي، تجاهل الإعلانات عن فرص

العمل المنزلي؛ لا توجد طرق مختصرة لبدء مشروع منزلي لعمل تجاري ناجح. ولكن باتباع الخطوات الست المذكورة أعلاه بدلا من ذلك، سوف ينتهي بك الأمر مع فكرة لمشروع تجاري منزلي لديها بالفعل القدرة على النجاح، وبذلك تحقق لك المال والرضا الذي تحلم بهما.




كيف تبدأ عمل
تجاري مع شريك ؟

قبل بدأ التفاوض على ايجاد شراكه مع شخص آخر عليك أن تراعي الآتي:

التعرف على الشريك المحتمل والتعرف على حاله القيم الشخصية والمهنية، والأفكار والأهداف لديه.

استشارة محام ومحاسب لوضع اتفاقية شراكة مكتوبه واضحه ودقيقه.

وضح خطة للتخارج لك وللعمل إذا ما اضرتك الأمور لذلك مع مرور الوقت.

شركاء الأعمال غالبا ما يبدأوا الأعمال جنبا إلى جنب مع قليل من التخطيط وقليل من تحديد القواعد الأساسية. عاجلا أم آجلا، يكتشفون بالطريقة الصعبة أن الذي لم يقال أو لم يخطط له غالبا ما يؤدي إلى الغضب والإحباط عندما لم لا تتحقق التوقعات. يمكن للشركاء أن يختلفان على أمور لا تعد ولا تحصى، بما في ذلك أخلاقيات العمل وتضارب الأهداف المالية والأداريه وأساليب العمل والقيادة.

الخطوات التاليه تساعدك على بناء شراكه تجاريه صحيحه:

أولا: اسأل نفسك: هل أنا حقا بحاجة إلى شريك تجاري لبناء شركة

ناجحة؟ يجب أن نسعى للشراكة عندما يكون وجود شريك أمر بالغ الأهمية لنجاح المنشأه - عندما يكون الشريك المحتمل لديه الموارد المالية، أو صلات تدعم العمل أو المهارات الحيوية التي قد تفتقرها. قد يكون من الأفضل استئجار شخص آخر بصفته موظفا أو متخصص في ما ينقصك.

التواصل بين الشركاء في كل مرحلة من الشراكة مهم، خصوصًا في البداية: هناك خطأ شائع وهو قفز الأفراد للشراكه في الأعمال التجارية قبل أن يتعرف كل واحد منم على الآخر. يجب أن تكون قادرًا على الاتصال بالطرف الآخر حتى يمكنك التعبير عن الآراء والأفكار والتوقعات

إذا لم تكن قد عملت مع هذا الشريك من قبل، اختبر الشراكة من خلال التعاون في مشروع صغير معًا حتى يتعرف كل منكم بمهارات الآخر والقدره على التعاون معا. هذه أيضا وسيلة لمعرفة المزيد عن شخصية كل منكما والقيم الأساسية لديكما.

من الناحية المثالية ينبغي أن تكمل مهارات الشركاء المهنية بعضها البعض: تتكامل ولكن لا تتداخل. على سبيل المثال، قد تكون لديك القدره على رؤيه التفاصيل بينما الشريك الآخر له موهبه رؤيه الصوره الأكبر. قد تكون خبيرا في مجال التسويق والمبيعات، في حين الشريك الآخر يفضل البقاء في الخلفية يتعامل مع المسائل المالية.

لقياس مدى إمكانيه أن تعملا معا، اسأل الأسئلة الاساسية لمن تعاملوا للرد على ما يلي:

هل تشارك هذا الشخص اهتماماته المهنية والأهداف والقيم والأفكار ؟

هل تثق في دوافع الشريك وشخصيته ؟

ما هي جوانب الحياة اليومية والأعمال التي تتوافقا عليها ؟

نقاط أخرى يجب أن توضع في الإعتبار:

ماذا لو اردت ان تشرك الزوج أو الزوجة أو الابناء في وقت لاحق للإنضمام الى الشركة؟

كيف ستتصرف مع الشريك المحتمل إذا تصرف بطريقه غير أخلاقيه؟

ماذا لو أن أحد الشركاء يريد أن ينتقل خارج البلاد؟

المفضل بعد إجراء التفاوض وتحديد الأهداف والتوقعات والأسس الأخلاقيه أن يجلس كل شريك مع نفسه ويتدارس الموضوع من جميع الأوجه قبل الإتفاق النهائي.

توخي الحذر بشكل خاص عند الشراكة مع الأصدقاء المقربين أو أفراد الأسرة: مثل العديد من الزيجات، يمكن أن تنتهي الشراكات التجارية إلى انفصال مرير. يجب أن تنظر في ما إذا كنت على استعداد للمخاطرة بأضرار علاقتك المميزه بهم إذا ما الشراكة انهارت.

اجعل الشراكة مع الأصدقاء المقربين أو العائلة كما لو انها مع الغرباء: تخطيط مدروس والإستعداد لكل جانب من جوانب الإتفاق مسبقا بحيث تكون هناك إجابه حول الكيفية التي سيتم بها التعامل مع المواقف الصعبة إذا قدر لها أن تحدث. الإهتمام بالتفاصيل في هذه الحاله ضروره ملحه حتى لا تتأثر العلاقات الأسريه أو الصداقات.

الإنتباه لما قد يحدث في الشراكة بين الأزواج: العمل معا يضع أعباء إضافية على العلاقة، والأزواج يمكن أن يكتشفوا سريعا أن هناك القليل من الإتفاق.نجد أولئك الذين نجحوا في شراكتهم وضعوا الحدود وضبطوها بين علاقتهم الزوجيه وعلاقه العمل لمنع مشاكل العمل من الهيمنة على اى جانب من جوانب حياتهم الخاصه. على سبيل المثال، يتفق الزوجين على مغادرة المكتب الساعة 5 مساء ووضع كل حديث عن العمل في الانتظار حتى ينام الاطفال في السرير او منع الحديث عن مشاكل العمل في المنزل.

وضع اتفاقيه شراكه واضحه ودقيقه: بمجرد أن تم اتخاذ القرار

لبدء عمل تجاري مع الشريك، يجب إنشاء اتفاقية شراكة بمساعدة محام ومحاسب. اتخذ هذه الخطوة بغض النظر عمن هو الشريك. الأشخاص الذين يتمتعون بعلاقات شخصية قوية على ثقة بأن علاقاتهم غير قابلة للكسر حيث يفترض ان تساعدهم علاقاتهم على التغلب على أي عقبات على طول الطريق. خطأ كبيرا. يجب الحصول على اتفاق مكتوب وموثق.

يجب أن يعالج كل اتفاق ثلاثة مجالات حاسمة: التعويض، وشروط التخارج، والأدوار والمسؤوليات. وتشمل النسبه المؤيه التي يملكها كل شريك في العمل،المبلغ الذي يستثمره كل منهم ومن ياتى، وكيف ومتى سيتم سداد الشركاء للمبالغ.

عادة يكون الشركاء على قدم المساواة بحيث تكون الملكية بنسبة 50٪ في الاستثمار الأولي. ولكن الشروط يمكن أن تختلف اختلافا كبيرًا. على سبيل المثال، يمكن للمرء أن يسهم كشريك بمزيد من المال إذا كان الشريك الآخر يمكن أن يحقق اتصالات وخبرة في المنشأه التجارية. مع نمو العمل وحدوث تغييرات، يجب ضبط أرباح الشركاء وفقا لذلك. على سبيل المثال، قد يتفق الشركاء على العمل في البداية دون صرف أرباح، والحصول على أموال بعد أن يتم التوصل إلى إيرادات مستهدفه معينة. يمكن بالإضافة إلى ذلك، إذا كان أحد الشركاء يجلب إلى المنشأه

عملاء أكثر أو إذا كان أحد الشركاء في وضع معين في إداره المنشأه أو يعطى وقت أكثر أو أقل، يجب أن يوضع العقد بحيث يعطي بعض المرونة التي تتيح لك ضبط توزيع المدفوعات دون مشاكل.

يجب أن يشمل الإتفاق أيضا طريقه التخارج من المشروع :يجب أن ينص العقد على الشروط التي تحدد الحالات التي تُمكن شريك من شراء حصة الآخر – أو إذا كان أحد يريد إنهاء الشراكه في العمل لأي مشترى خارجى. كمثال، يمكن أن نقول أن الشريك الآخر يجب أن يشتري الحصه مقابل نسبة مئوية يتفاوض عليها مسبقا من قيمة الأعمال الحاليه.

يجب أن يحدد العقد طريقه التخارج إذا كان كلا الشريكين لا يريدا الإستمرار في معا: ويمكن للشركاء أيضا تصفية كل الأصول وتقسيم العائد بينهما طبقا للإتفاق. كما أنها فكرة جيدة أن يوضح العقد مقدما الكيفية التي يتم بها تقييم القيمة الإجمالية للأعمال عند الحل. يجب أن يحدد الإتفاق الجهه التي تقوم بالتقييم والمنهجية التي تستخدم.

الخطوط العريضة لتوقعاتك عن كيف تؤدي عملك: حدد بوضوح أدوار ومسؤوليات كل شريك على أساس مهاراته ورغباته.هذا سيقضي على التضارب والتشاحن وتظهر بوضوح للموظفين لمن يتعين عليهم تقديم تقاريرهم.

ضع نظام للاتصال يوميا: على سبيل المثال، اتفقا على التحدث مرتين في اليوم في أوقات معينة وإعادة تقييم الأهداف على أساس منتظم. على الأقل مرة كل ربع سنة، اجلسوا معا ومناقشة كيف تتصوروا مستقبل الأعمال والخطوات التي ستتخذ للوصول إلى هناك.

معالجة هذه القضايا في البدايه تساعدك على التركيز بشكل أفضل على عملك في وقت لاحق. الكيفيه التي تضع بها تفاصيل إقامة شراكة في عقد مكتوب دقيق وواضح عن طريق محام ومحاسب تكون مؤشرا على مدى نجاح او فشل المشروع في المستقبل.




نصائح لمالك مشروع
للمرة الأولى

هل أنت تبدأ مشروعك الخاص لأول مرة ؟ هل ستصبح رجل أعمال لأول مره ؟ إليك عشره نصائح التي عليك أن تعرفها قبل أن تعطي إشارة البدء للمشروع وتنطلق في طريقك كرجل أعمال .

1. التركيز. التركيز. التركيز:

لأول مرة العديد من رجال الأعمال يشعرون بالحاجة للقفز على كل «الفرص» التي تمر به. تجنب محاوله تجربه جميع الفرص حتى لا تلهيك عن فرصتك الحقيقيه. التفكير في مشاريع متعددة تحد من فعاليتك وإنتاجيتك. اختار المشروع الذي تحبه ولك خبره أو معلومات كافيه عنه. قم بشيئ واحد جيد، افضل من عشره أشياء سيئة.

2. اعرف ما تفعله. افعل ما تعرفه:

لا تبدأ عمل تجاري لأنه ببساطة يبدو مثيرا أو لانك تفترض أن هامش الربح سيكون كبيرًا وتشعر أنه سيدر عليك مالا كثيرا. افعل ما تحب. المشاريع التي ترتكز حول مواطن قوتك ومواهبك لديها فرصة أكبر للنجاح. أنه ليس مهم فقط أن تخلق تجارة مربحة، بل من المهم أيضًا أن تكون سعيدًا بالعمل راضيا بإدارته يوم بعد يوم. إذا لم يكن قلبك في مشروعك، فلن يكون ناجحا.

3. قولها في 30 ثانية أو لا تقولها على الإطلاق:

سواء في لقاء مع مستثمر أو أحد العملاء، كن دائما على استعداد

لتقديم عملك. اشرح مهمتك، وخدمتك وأهدافك بطريقة واضحة وموجزة. اجعل عرضك يناسب من تتحدث إليه بإختصار. كلمات قليله أكثر من الإطاله التي تربك المستمع وتضيع ما تقصده من حديثك.

4. اعرف ما تعرفه، وما لا تعرفه واعرف الذي يعرف ما لا تعرفه:

لا أحد يعرف كل شيء، لذلك لا تحاول اظهار نفسك بالعالم لبواطن الأمور. اجمع أكبر قدر من المعلومات عن مجالك. حيط نفسك بمن يعرفوا وبإجاده من المستشارين والموجهين الذين سوف يعينوك لتصبح قائدا أفضل ورجل أعمال ماهر. العثور على الأفراد المهره الذين لهم دراية بمجال عملك ليشاركوك أهداف العمل ويعملوا معك على المدى الطويل.العمال المهره من اصول المشروع الهامه والتي تساهم بشكل قوي في نجاحه فاحسن اختيار الأفراد ليعملوا معك.

5. تصرف كمبتدأ:

انسي المكاتب الفاخرة، والسيارات السريعة وحسابات المصاريف المتضخمه. محفظتك هي دم الحياه لشركتك. كن مقتصدا. انتبه لكل جنيه تنفقه وتحقق من كل بند في الحساب. حافظ على مستوى منخفض من المصاريف واعمل على إدارة التدفقات النقديه بعنايه وعلى نحو فعال. لا تهمل تحصيل ما لديك عند الغير وادفع ما عليك في موعده حتى لا تتراكم الديون عليك.

6. تعلم تحت النار:

لا يمكن لكتاب أو خطة كاملة تعمل لنجاح مشروعك. ليس هناك طريق واحد مثالي لتسير فيه. لا تقفز لعمل مشروع جديد دون أي تفكير أو تخطيط، ولكن لا تقضي شهورًا أو سنوات في انتظار التنفيذ والحصول على كل العلم. سوف تصبح رجل أعمال جيد إذا اختبرت التحديات وعملت تحت اطلاق النار أي وأنت تواجه التحديات. أهم شيء يمكنك القيام به هو التعلم من الأخطاء الخاصة بك - ولا ترتكب الخطأ نفسه مرتين واجمع أكبر قدر من المعلومات.

7. لاأحد سيتبرع ويعطيك المال:

لا أحد سيستثمر فيك في البدايه. إذا كنت في حاجة لمبلغ كبير من رأس المال لإطلاق المشروع الخاص بك، ارجع إلى دولابك وابحث عن ما لديك. ابحث عن نقطة البداية بدلا من نقطة النهاية. قلص الخطط الباهظه والنفقات الكبيره. بسط الفكرة حتى يمكن التحكم فيها بوصفها شركة مرحلة مبكرة من حياتك العمليه. إيجاد سبل إثبات مؤشرات النجاح في مشروعك بميزانية صغيرة. أظهر قيمتك قبل طلب الاستثمار. إذا أصبحت مفاهيمك وقابليتك للتطور واضحة، سوف تزداد فرصتك في زيادة رأس المال من المستثمرين وتتحسن بشكل كبير.

8. حافظ على صحتك :

ستكون أكثر إنتاجية عندما تكون في صحة جيده. أن تكون رجل أعمال هو أسلوب حياة، وليس مهنة 5إلى9 ساعات عمل. ستحتاج العمل لفترات أطول.لكن أن تعمل على استهلاك طاقتك بالكامل تجعلك أقل إنتاجية. احرص عل حقك في تناول الطعام الجيد، وممارسة عملك بجد واجتهاد دون مبالغه وان تجد الوقت لنفسك ولأسرتك.

9. لا تقع ضحية الرغبة في التظاهر:

ابهر الآخرين بعملك لا بحديثك. وضح عملك بحماس، لكن بدقه. تجنب المبالغة عن الحقائق ولا تروج أهداف بعيدة المنال على أنها يقين يمكن تحقيقه. وبإختصار، كن مع الحقائق أو اصمت.تأكد من كل الحقائق قبل التكلم عنها.

10. تعرف متى تتوقف:

لا تذهب في مهمة فاشلة من أجل الأنا. اعرف متى يحين الوقت لإعادة النظر. إذا رأيت ان الفكرة لا تسير في الاتجاه الصحيح، فكر في ما حدث من خطأ وحدد الأخطاء التي ارتكبتها. قيم ما فعلت بشكل مختلف. حدد الكيفية التي سوف تستخدم هذه الدروس التي تعلمتها

بالطريقة الصعبة لتحسين نفسك وطريقه تنفيذك للمشاريع المستقبلية. الفشل أمر لا مفر منه، ولكن رجل الأعمال الحقيقي سوف تقويه الشدائد ويتعلم من الدروس المستفاد من أخطائه. لا تكابر وتوقف إذا كان ذلك حتميا خوفًا من أن يقال عليك فاشل. تدارك الخطأ يوفر المال والوقت ويجعلك تستعد للجولة الثانيه بما تزودت به من خبره ومعرفه وعزم على النجاح.



الإدارة المالية والمشروع الصغير

بعض المواضيع في مجال الأعمال التجارية الصغيرة مربكة مثل المحاسبة، وخاصة لصاحب العمل الجديد (و يعرف هذا الجانب من العمل أيضا بإسم «امساك الدفاتر»). هذا القسم مخصص لمساعدة أصحاب الأعمال الصغيرة على فهم المحاسبة وتوفر لهم بعض المصادر المفيدة.

ما هي المحاسبة؟

القاموس يعرف المحاسبة على أنها «قائمة دقيقة أو تعداد المعاملات المالية». بالنسبة للجزء الأكبر، هي قائمة المعاملات المالية في مجال مشروعك التجاري الصغير. أنها طريقة لتتبع الأموال الوارده لعملك والخارجه منه (أوراق قبض وأوراق دفع).

لماذا المحاسبة هامة؟

من الواضح، المحاسبة أمر مهم لأنك تريد أن تعرف إذا كان عملك يحقق ربح أم لا. كما أن مالك المشروع الصغيير يريد أن يكون قادرا على النظر في مصادر الدخل والنفقات واتخاذ القرارات بناء على تلك المعلومات. باستخدام برامج المحاسبة، يمكن لصاحب العمل ايجاد تقارير عن «الربح والخسارة»، «التدفق النقدي»، و«الميزانية العمومية» وعشرات التقارير الأخرى التي يمكن أن تساعده على

الحصول على صورة شاملة للكيفية التي تعمل بها المنشأه في الوقت الحاضر أو في الماضي.

أيضًا، تتطلب ملأ العديد من استمارات الدولة تتبع لضرائب المبيعات، والرواتب وأغراض ضريبة الدخل. في الواقع، يمكن لنظام محاسبة الجيد عمل وملأ هذه الإستمارات أسهل بكثير وأقل استهلاكا للوقت.

كيف يمكنني إعداد النظام المحاسبي ؟

ملاحظة: إذا كنت لا تميل لعمل النواحي المالية، نوصي باللجوء الى محاسب أو ماسك الدفاتر، وخصوصا عندما تعد النظام المحاسبى الخاص بك لأول مرة حتى لا تخطئ او تحتاج إلى تصحيح الأرقام في وقت لاحق عندما يأتى وقت دفع الضرائب أو ملأ الاستمارات الحكومية الأخرى.

اختيار طريقة المحاسبة:

أول قرار يجب إتخاذه هو أي نوع من المحاسبة يناسب المشروع ؟هناك إثنين من الخيارات:

الطريقة النقدية (أو الأساس النقدي) – وهذا يعني أن كنت تحسب الدخل عند تلقيه فعلا (إما نقدًا، أو بطاقات الائتمان أو الشيكات) ويتم حساب النفقات الخاصة بك عندما تدفعها فعلا. هذا هو الأسلوب الأكثر شيوعا للشركات الصغيرة، وخاصة تلك التي تعتمد الدفع

الفوري لمنتج أو خدمة (بطاقة الائتمان، والشيكات، والنقدية، الخ.)

طريقة الاستحقاق (أو على أساس ما هو مستحق) – وهذا يعني أن تحسب الدخل عندما يتم البيع (بغض النظر إذا كنت استلمت بالفعل المال اللازم لذلك) ويتم حساب النفقات عند استلامك فعلا للسلعة أو الخدمة (بدون دفع ثمن ذلك فورا). هذا الأسلوب هو شائع للشركات الكبرى أو الشركات الصغيرة التي تستخدم «الفواتير» وترسل في كثير من الأحيان المنتج أو الخدمة قبل أن تقبض الثمن لذلك.

اختيار أسلوب المحاسبه:

أنت حر في اختيار أي من الطريقتين واضعًا في الإعتبار ان يكون المباع أقل من 5 ملايين دولار سنويا أو الحفاظ على المخزون (في هذه الحالة، يجب عليك استخدام أسلوب الاستحقاق).

ويعتبر عمومًا أن طريقة الاستحقاق تعطيك صورة أكثر دقة للوضع المالى للشركة ولكن يتطلب منك اتخاذ خطوات إضافية مثل الإحتفاظ بسجلات حسابات القبض (ما لك من أموال لدى الغير وما قبضته) وحسابات الدفع (ما عليك دفعه للغير أو ما دفعته). الطريقة النقدية عموما أسهل للحفاظ على الحسابات الماليه وهو الأسلوب المفضل للشركات الصغيرة.

اختيار طريقة لتسجيل المعاملات:

بعد أن قررت اختيار طريقة المحاسبة، فإن الخطوة التالية هي أن تقرر كيف تسير في تسجيل المعاملات. لديك أساسا إختيارين :

التسجيل اليدوى للتعاملات الماليه - تسجيل باليد وكتابة كل معاملة في دفتر الأستاذ.

استخدام برامج الكومبيوتر - إدخال المعاملات في أحد البرامج التي تقوم بالمهمة الروتينية للتسجيل وإجراء العمليات الحاسبيه .

إلى حد بعيد الأسلوب الأكثر شعبية هو برنامج الكومبيوتر للحسابات. هناك العشرات من البرامج المحاسبية ومعظمهم سوف تساعدك على الحفاظ على دفاتر للحسابات وكذلك تقوم بأشياء مثل حساب الرواتب وعمل التقارير ولكن من المهم جدًا الاحتفاظ بنسخه منها على قرص سي دي.




غير عادتك المالية

الطبع أو العادة أو الخلق في علم النفس هي مجموعة مظاهر الشعور والسلوك المكتسبة والموروثة التي تميز فردا من آخر ؛ ونحن نسمع من بعض الناس الكثير من الأمثلة التي تدعوا إلى الاستسلام للعادات والتي قد تكون سلبية في الكثير من الأحيان مثل المثل: «مَنْ شبّ على شيء شاب عليه» ،أو الطبع يغلب التطبع والذي يعني صعوبة تغير عادات الإنسان وطباعه، هذه الأقوال والأمثال وما شاكلها تريد أن تقول أن: «العادة متحكمة وراسخة» !

وهنا نتساءل: هل العادة صعبة أو مستحيلة التغير؟وهل طباع وعادات الطفولة والشباب ـ السيئ منها والمفيد ـ لا تتغيّر ولا تزول ؟ هل الطباع صعبة على التغيير إلى هذا الحدّ ؟الأمثال والأقوال السابقة تجيب بـ (نعم) فهي لا ترى الطبع أو العادة إلاّ قدرًا مقدورًا ولا يغيّر الأقدار إلاّ مقدّرها، أي أنّ التغيير ـ حسب وجهة نظر هؤلاء ـ عملية خارجية ليست بيد الإنسان .لكنّنا نقول: إنّ عملية التبديل والتغيير ممكنة رغم ما يعتريها من صعوبات .وإذا أردت أن تغيّر شيئًا فيجب أن تنظر إليه نظرة مغايرة، لأنّ النظرة التقليدية تجعلك تقتنع بما أنت فيه فلا ترى حاجة للتغيير.. ذلك أنّ أيّة عملية تغيير أو تبديل في أيّ طبع أو عادة تحتاج إلى شعور داخلي أن هذا الطبع أو العادة ليسا صالحين ولا بدّ من تغييرهما .

دعنا ـ في البداية ـ نطرح عليك بعض الأسئلة :

1ـ هل جرّبت أن تعدّل سلوكًا معينًا إثر تعرّضك إلى نقد شديد ؟

2 ـ هل قرأت مقالة، أو حديثًا، أو حكمة، أو قصّة ذات عبرة ودلالة، فتأمّلتها جيِّدًا، وإذا بها تحدث في نفسك أثرًا، لتعيد النظر على ضوئها في أفكارك أو تصرّفاتك ؟

3ـ هل حدث أن مشيت في طريق لمسافة طويلة، ثمّ اكتشفت أنّ هذا الطريق ليس الطريق الذي تريده، ولا هو الذي يوصلك إلى هدفك، ورغم معاناتك في السير الطويل وتعبك الشديد، تقرّر أن تسلك طريقًا أخر يوصلك إلى ما تريد ؟

4ـ هل سبق أن كوّنت قناعة أو فكرة معيّنة حول شيء ما، وقد بدت لبعض الوقت ثابتة لا تتغيّر لكن وقع ما جعلك تراجع قناعتك .. كفشل في تجربة، أو تعرّضك لصدمة فكرية، أو تشكّلت لديك قناعة جديدة إمّا بسبب الدراسة والبحث، أو من خلال اللقاء بأناس أثّروا في حياتك، فلم تُكابر ولم تتعصب تعصب الجاهلين، لأنّك رأيت الفكرة المغايرة الأخرى أسلم وأفضل ؟

5ـ هل سكنتَ في منطقة، أو بقعة من الأرض، لفترة طويلة فألفتها وأحببتها وتعلّقت بها لأنّها كانت حقلًا لذكرياتك، ثمّ حصل ما جعلك تهاجر منها أو تستبدل بها غيرها لظروف خارجية، وإذا بك تألف المكان الجديد، وقد تجد فيه طيب الإقامة وحسن الجوار ؟

إذا تغيير القناعات أمر طبيعيّ، ويدلّل في الكثير من الحالات على درجة من النضج والوعي والمرونة .إنّ العادة قد تكون مادّية كالشراهة

في الأكل، وقد تكون معنوية كالكذب. وبالرغم أنّ الاعتياد والإدمان يجعل التخلّي والتخلّص من هذه العادات صعبًا عليك، لكن بإمكانك أن تسأل الكثير من الشرهين والشرهات الذين كسروا هذه العادة، واعتدلوا في طعامهم، ولك أن تسأل عن كيفية نجاحهم .

لا شكّ أن تمارين تنظيم الطعام (الرجيم) التي التزمها البعض أتت بنتائج باهرة، إذ مَنْ كان يتصوّر أنّ الذي فاق وزنه المائة كيلوجرام يغدو رشيقًا إلى هذا الحدّ؟ـ كيف نجحوا ؟ـ بالإرادة !

وحتى خصلة الكذب، أو أيّة خصلة سيِّئة أخرى، حينما عقد المبتلون بها العزم على معالجتها والقضاء عليها، وصدقوا في عزمهم وقرارهم، استهجنوا تلك الخصال الذميمة، وعملوا على استبدالها، وعادوا انقياء منها .

أمّا مقولة «مَنْ شبّ على شيء شاب عليه» فقد أسيء فهمها، وتركزت النظرةُ إليها في الجانب السلبيّ، أي مَنْ اعتاد على خصلة ذميمة في شبابه فإنّها ستلازمه حتى كبره، وتفسير المقولة تشير إلى أن إهمال العادات والطباع وتركها لتستفحل بدون علاج، حتى لتصبح بعد حين جزءًا لا يتجزّأ من الجسد، أي أنّ المقولة ليست قاعدة ثابتة أو قانونًا صارمًا، وإنّما هي توصيف لحالة استعباد العادة للشباب .

ويجب أن نعلم أن الإنسان بطبعه ألوف .. يألف، ويؤلف .. يألف أرضه فيحبّها، ويألف الإنسان الذي يعاشره فترة من الزمن فيعزّ عليه مفارقته، لكنّه ـ إلى جانب ذلك ـ مزوّد بقابلية التكيّف مع الأوضاع

والحالات والأماكن والوجوه المختلفة .والتأقلمُ لطفٌ من الله ورحمة، وبدونه يقع الإنسان ضحيّة الحزن والكآبة والقلق والخوف ومرض الحنين وإلى غير ذلك مما يصاب به الذين لم يتأقلموا ولم يجرّبوا التكيف مع المستجدات والمتغيرات وبهِ يفتح الإنسان صفحة جديدة .. يرى آفاقًا جديدة .. يتعلّم أمورًا لم يسبق له أن تعلّمها، وما كان له أن يتعلّمها لو بقي قابعًا في مكانه، فالتكيّف يزيد من مرونته، وصبره، وعلمه، فيصبح أكثر تعاطيًا مع الحياة والأشياء والأشخاص والأحداث بوجوهها المختلفة .

التأقلم والتكيّف إذن دليلٌ آخر على أنّ الإنسان قادر على أن يكسر الحواجز، والقوالب، والسدود .. قادر على أن يعدل وضعه وفق الشروط الجديدة، وبمعنى آخر أنّ الإنسان ـ بقدرته على التكيّف ـ يمتلك القدرة على التغيير .

والبعض من الرجال والنساء يمارسون تمارين رياضية في تربية الإرادة، وتقوية التحكّم بالنفس والسيطرة عليها، والبعض مثلًا كان ينام في النهار لساعة أو ساعتين، لكنّه قرّر أن يوقف هذه العادة ويلغيها من برنامجه اليوميّ .وقد يشعر بالصداع ليوم أو يومين أو لبضعة أيام، ثمّ ما هي إلاّ أيام حتى يعتاد الوضع الجديد، فيعرف أنّ الصداع الذي شعر به بعد ترك عادة النوم ظهرًا وهميّ، أو أ نّه ردّ فعل طبيعيّ لترك عادة مستحكمة تحتاج إلى وقت حتى يزول تأثيرها .والبعض ترك شرب الشاي أو القهوة.. وشعر أيضًا بالصداع .. لكنّه ما لبث أن قهر هذا الشعور وما لبث أن استقامت حياته بدون الشاي أو القهوة وكأنّ شيئًا

لم يكن .والبعض ترك التدخين .. وشعر كذلك بالصداع والشوق إلى التدخين، لكنّه تغلب عليه بالصبر والمران والمقاومة .

والبعض كان إذا غيّر مكانَ نومهِ لا ينام، بل إذا تغيّرت وسادته لا يأتيه النوم ويبقى أرقًا قلقًا حتى الصباح، لكنّه بشيء من التصميم غلب هذه العادة وكسر هذا القيد.

هذه التمارين في تربية الإرادة والخروج على السائد والمألوف دليل آخر نضيفه إلى أدلّتنا في أنّ تغيير الطباع والعادات ممكن وميسور.

الإنسان بين العادة والتغيير:

مما لاشك فيه بأن الإنسان الناجح في حياته هو الذي يسعى دائمًا إلى التغيير من ذاته وتطويرها إلى الأحسن وهذا يتطلب عزيمة صادقة ورغبة جادة مع استغلال الوقت فيما يعود عليه بالنفع والفائدة .

فمن أراد التغيير فعليه أن يتحرر من قيود بعض العادات غير المقبولة مثل قولهم(من شب على شي شاب عليه) وقولهم أيضًا (الطبع يغلب التطبع) والحقيقة أن عملية التغيير تبدأ الإنسان نفسه كما قال تعالى ﴿إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم﴾والإنسان الناجح هو الذي (يضع بصمته وتوقيع على خريطة العالم ويسجل أسمه في سجل الزمن ودفتر التاريخ وتغلب على الصعوبات ويزيل المعوقات من طريقة) وصدق من قال (من لم تكن له بداية محرقة لم تكن له نهاية مشرقة).

وهناك عوامل تساعد على التغيير منها على سبيل المثال الدعاء وطلب العون من الله تعالى في كافة الأمور كلها إذا لم يكن عون من الله للفتى.

ومن العوامل المهمة في عملية التغيير الركوب في بحر العلم والغوص في أعماقه والقطف من بعض ثماره.

وهناك عامل آخر من عوامل التغيير من ذات الإنسان وهو تربية النفس على علو الهمة.

يقول أحد العلماء (الطائر يطير بجناحيه والإنسان يطير بهمته)

ولعل أكثر عناصر التغيير من ذات الإنسان وأكثرها إيجابية هو كثرة القراءة والإطلاع فهي تعتبر غذاء العقل وما أجمل وما أروع تلك العبارة التي تقول (أقروا ففي القراءة حياة والإنسان القارئ من الصعب هزيمته)

يقول عبد الدائم الكحيل من خلال موقعه الإعجاز العلمي في القرآن والسنة (أهم تقنيه في التغيير أن تدرك أن هذا التغيير لن يحدث إلا بأمر من الله تعالى وتأمل معي في هذه الكلمات الإلهية الرائعة (وما كان لنفس أن تؤمن إلا بإذن الله) فأطلب الإذن من الله تعالى في أن يهديك إلى أقصر طرق التغيير فهو الذي خلقك وهو أعلم بما يصلحك وهو أعلم بما أستقبلك منك وعندما تفعل ذلك ستحس بقوة عظيمة تتولد في نفسك لأن الذي تلجأ إليه هو أعظم شي على الإطلاق فأنت تستمد قوتك منه سبحانه وتعالى فممن تخاف بعد ذلك ؟!

ولله در القائل (فالتغيير عشق مزمن صعب ممكن يرسمه الأمل

ويصنعه العمل ويصقله الفشل) والتغيير كما يقولون مثل البحر مطيع لمن يقواه جبار لمن يخشاه .

يقول أحد العلماء (هناك شيئين يحتاجهما الإنسان لعملية التغيير: القرار الجاد والمحاور الجادة لذلك تأتي صعوبة التغيير وصعوبة التغيير ليست بحاجة إلى إمكانيات كبيرة وفرص غير عادية ومشكلة التغيير الكبيرة أن الناس إرادتها ضعيفة) والإنسان الذي يخاف من التغيير يبقى دائما في الصف الأخير والإنسان الذي يحب أحسن التغيير يصبح في نظر وعيون الناس كبير كيف لا والتغيير يرفع النفوس فوق الرؤوس وكيف لا والتغيير يجعل من الإنسان العادي شخص قيادي .

وختامًا يقول المدرب العالمي عثمان باعثمان إسرار التغيير الفعال في الإنسان خمسة أمور :

1- الغوص في الأعماق .

2- السير في الآفاق .

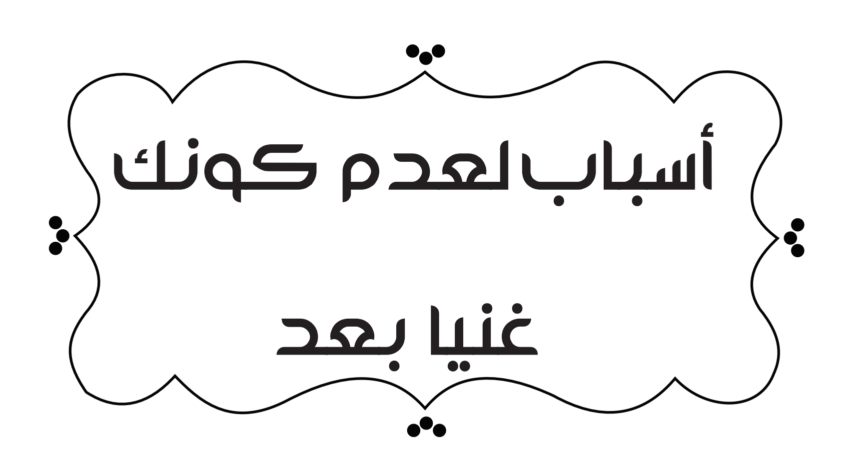
3- النشوة مع العشاق .

4- الوفاء بالميثاق .

5-البحث عن الرفاق .

وغير طريقة تفكيرك يتغير مصيرك وطور ذاتك تنجح في حياتك .




أسباب لعدم كونك
غنيا بعد

ماذا ينقصك لتكون غنيًا ؟؟

ماذا تفعل لتصل للحرية المالية وما الذي نفعله من عادات

يعيقنا عن الوصول لهذا الهدف الذي نرجوه يختلف الناس جميعهم

في أهدافهم المادية وما يطمحون في الوصول اليه من مبالغ

يملكونها في حساباتهم ولكن المؤكد أن هناك أسباب

لعدم كونك غنيًا بعد.، أسباب تمارسها أو تمارس بعضها

هي التي تعوقك وتؤخر وصولك لما تهدف اليه..

1- أنت تصرف كما لو كنت غنيا

بالطبع هو احساس جميل أن تشتري ما تريد من مستلزمات غالية تريدها ولكن تحتاج لأن تتوقف بعض الشيء وتفكر في ما تشتريه إن كنت تحتاجه فعلا لأنك سوف تحتاج تلك النقود لاحقا في أمور ستحتاجها فعليا.

2- ليس لديك خطة

اعلم جيدا أن وصولك لاهدافك المالية بدون خطة واضحة سيبقى

مجرد حلم تحلم به بقية حياتك. اكتب أهدافك وأولوياتك على ورقة وحدد لها خطة زمنية وإبدا العمل عليها وتذكر المقولة التي تقول أن «أولئك الذين يفشلون في التخطيط يخططون للفشل».

3- تبدأ متأخر ا

الوقت أهم عامل لنجاحك. فكلما فكرت مبكرا تبدأ اهدافك بالتنفيذ أسرع.

كلما بدأت بالادخار لمشروعك في وقت مبكر ستجد نتائج أفضل. ومهما كان المبلغ الذي تدخره فبضعة مئات أفضل من لا شيء..

4- أنت تتذمر أكثر مما تنفذ

الحياة أصبحت غالية جدًا! لا أملك ما يكفي من مال! العمل الحر مخاطرة كبيرة! الشكاوي والتذمرات كثيرة ولا تنتهي.

توقف عنها فورًا. فأنت سببها وأنت الذي لا تريد أن تبدأ خذ حياتك على مسؤولية أكبر وتوقف عن عاداتك المالية الخاطئة وأبدا بتركيز عالي على أهدافك وطموحاتك لتتمكن من تنفيذها.

5- ترمي بكل نقودك في محاولة واحدة

لا ترمي بكل ما تملك من بيض في سلة واحدة. هي مقولة أجنبية

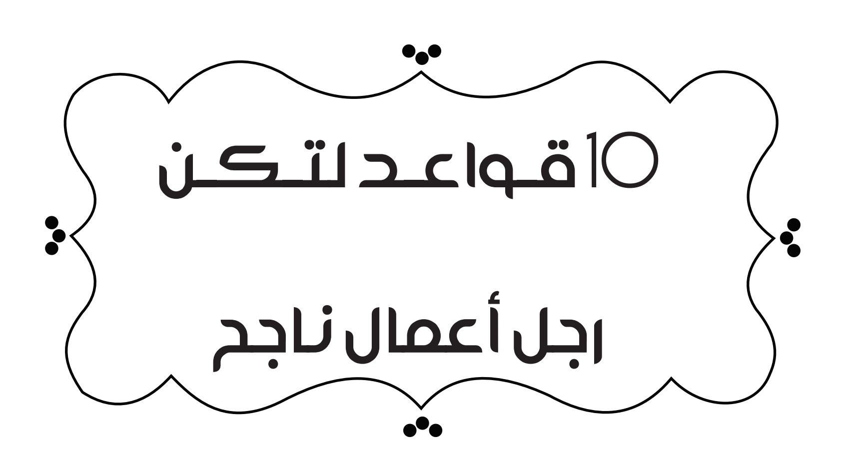
شهيرة. عليك أن تكون حذرًا عندما تقرر الخوض في تجربة عمل أو إستثمار فكل عمل فيه مخاطرة والسوق لا يثبت على حال فلا ترمي بنقودك دفعة واحدة في مشروع وحيد فتخسر وتبكي وتقسم على ألا تحاول بعدها!

6- أنت تتأثر بسهولة

جميعنا علينا مؤثرات خارجية تؤثر على أهدافنا المالية ولكن كن أنت صاحب القرار أنك إن ذهبت مع صديقك للتسوق أن لا تتعجل في التسوق لنفسك وإن طلبت صديقتك هدية منك فلا تتداين من أجل أن تقدم لها هدية قيمة.

لا تجعل الأمور الظاهرية تجذبك بسهولة وتجذب نقودك معها لا تنفق فيما لا تحتاجه بشده وأنت تعلم أن لديك هدف أسمى سيوصلك فيما بعد للحرية المالية التي تطمح لها.




10 قواعد لتكن
رجل أعمال ناجح

لكل بداية عمل قواعد وخطوات لتحقيق النجاح لذلك فكرنا بجمع أهم القواعد من مجموعة مختارة من رجال أعمال ناجحين. هذه القواعد ليست لمن يعملون على تأسيس شركات بل للعاملين لديهم أيضا.

لا تبدأ شركة او عمل او مشروع إلا إذا لديك الشغف.

إذا كان لديك أو تفكر بخطة خروج أو انسحاب إذا فأنت تفتقر للشغف.

اعمل لدى أو قم بتعيين موظفين يحبونك وتحبهم يحترمونك وتحترمهم بمعنى لا توظف أي شخص.

حدد مسبقًا مصادرك المالية وكيف ستحقق المبيعات.

مقابلة عمل رحيل بعض الموظفين المحددين أو كما يطلق عليهم رجال الاعمال «النواة» بكل بساطة دمار لك وللشركة كونهم يتمتعون بمميزات منحت للشركة اسمها ومكانتها لذلك لاتقم بأي حال من الاحوال بإهمالهم أو طردهم إنما تمسك بهم كل التمسك لأنهم من ناحية جعلوا منك ما أنت عليه اليوم كما أنهم -كرجال اعمال اوحتى كموظفين- الاقدر على منافستك اذا ما تركوا شركتك.

لا مانع من قليل من الترفيه قليل من «التدليع» لا بأس بألة

تحضير القهوة في المكتب آله بيع المشروبات في المصنع ساعة غذاء لـك وللموظفين.

لا أسرار عمل بين الموظفين الأسرار خارج العمل في الحياة والعلاقات الإجتماعية أما داخل الشركة المصنع اأو بين الموظفين فلا يوجد أسرار إلا في مواجهة المستهلك أو المنافس.

التكنولوجبا لا تهمل التكنولوجيا المتعلقة بطبيعة عملك بل حتى واكبها وتيقن انك في حال اهملتها - سواء كرجل اعمال او عامل - فقد فتحت باب الفشل ومشيت الخطوة الأولى فيه.

كمبتدئ لا تبتعد عن الموظفين ولا تبتعد عن رب العمل ذلك أن التواصل من خلال الوسطاء أومدراء الأقسام يضعف علاقة العمل بين أطرافه وبالأصل فإن الشركات الكبرى لا تلجأ له إلا لسبب أنها مضطرة لذلك أما في البداية فإن طبيعة أعمال أي شركة أو مؤسسة تستلزم بناء علاقة قوية ومتينة بين صاحب العمل والعاملين علاقة ثقة.

لا تلجأ للدعاية الرخصية: دعايتك ضعيفة دعاية شركتك غير متقنة إذا أنت تقريبا قضيت على نفسك إن لم تكن قد انتحارت تجاريا لماذا؟ لأنه كما أن «نظافة منزلك دليل على نظافتك» فإنه تماما «دعايتك واتقان دعايتك دليل على عملك واتقان عملك».



11 من أسرار ستيف جوبز

ستيف جوبز أو كما يناديه البعض ستيفي جوبز - Steve jobs - إن لم تسمع به هو الأب الروحي والمؤسس الأول لشركة أبل - Apple - التي أصبحت الآن من أوائل وأكبر الشركات المتخصصة في وسائل الاتصال والتكنولوجيا من جوالات (كالايفون) وحواسيب (ماك) وغيرها.

نعرض لكم في هذا المقال 11 من أسرار نجاح ذلك العقل الفذ والمبدع 11 من أسرار ستيف جوبز وكلها منقولة عن لسانه:

افعل ما تحب أن تفعل: ابحث عن شغفك الحقيقي لأن الطريق الوحيد لأي عمل عظيم هو أن تحب أن تعمله.

كن مختلفا: فكر بطريقة مختلفة من الأفضل أن تكون قرصانا على أن تنضم للإسطول.

الاتقان في كل شيء: لا تنام فالنجاح يجر معه نجاح لذلك اطمع.

حلل: اكتب ميزاتك أو ميزات شركتك على قطعة من ورق اكتشف نقاط الضعف ولا تترد بإلقاء التفاح الفاسد خارج الشركة.

ابحث عن الخطوة العملاقة القادمة: ابحث إلى أين تتجه الأفكار التي تحتاج لسرعة البديهة والتصرف واتخذ الخطوة الأولى التي دائما ما ستكون الأصعب.

ابدأ صغيرًا وفكر كبيرًا: لا تقلق وتشغل نفسك في عدة أمور مرة واحدة اختر آحادها واتخذ الخطوات تدريجيا لا تفكر في الغد فقط بل فكر للمستقبل. (في الصورة اوائل النسخ من كمبيوتر أبل الذي يعرف الآن بإسم ماك)

طور نفسك وكن الرائد في التقدم ابحث عن آخر ما توصلت إليه التكنولوجيا في مجالك واعتمده بغض النظر عن الاخرين كن السباق والاول.

ركز على الناتج ركز على الأداء ركز على التصميم ركز على الشكل كما تركز تماما على المضمون لكل شيء شكل ومضمون نحن نصمم منتجنا لدرجة أن المستخدم يسيل لعابه عليه.

فكر. جدد. ابدع ودع الروتين للآخرين وظف أشخاص لديهم شغف التميز والامتياز.

تعلم من الأخطاء وخصوصا أخطاؤك اكسب وقتك بالإعتراف بهذه الأخطاء وارجع مرة أخرى للإبداع والإبتكار.

لا أحد كامل هناك دائما شيء مفقود وأنت دائما تتعلم. تعلم من أعدائك تعلم من أصدقاءك تعلم من المستهلك تعلم من كل شيء ومن كل شخص.



استمع لنصيحة خبير

حتى لا تهدر أموالك في أمور لا تفيد

الادخار هو أمر يحبه الكثيرين ولكن تنفيذه ليس بالأمر السهل، خبير التنمية البشرية محمود على يقدم عددا من النصائح التي من خلالها تستطيع أن تتخلص من عاداتك المالية السيئة والتى تتسبب في إهدار أموالك. تناول الوجبات السريعة أكثر من مرة في اليوم الواحد سبب رئيسى في إهدار الأموال كما يوضح محمود، فإذا كان هناك سبب يجعلك تقوم بهذا الأمر بسبب انشغالك في القيام بعمل ما فعليك هنا أن تدبر الأمور بشكل أكثر ذكاء حتى تساعد نفسك على التوفير والإستفادة من الأموال المهدرة في شىء يفيدك بشكل أكثر أو حتى تدخر هذه الأموال. التقليل من إهدار أموالك في أمور ترفيهية مثل التنزه أو الذهاب إلى السينما أو حتى تناول أشياء من الممكن التنازل عنها مثل الشكولاته وغيرها فكل هذه الأمور تتسبب في إهدار الأموال،لذلك يجب عليك ترشيد اموالك قدر الإمكان. وينصح بضرورة استقطاع جزء من المرتب

الشهري عند الحصول عليه والاحتفاظ به بعيدا عن المصروفات اليومية كنوع من الادخار، فهذه الطريقة مناسبة للحفاظ على الأموال وتخفيض الأموال المهدرة شهريا.




فكر بعقل الأغنياء
تصبح غنيا

هل أنت مبرمج للنجاح أم... للفشل المالي؟

هل أنت من الأشخاص الذين يؤمنون بقدرتهم على صنع الغنى والنجاح أم أنت من الذين يكافحون في سبيل الحصول المال ويتبخر منك بسرعة قياسية؟ لا عجب في ذلك لأن لكل منّا برمجته المالية وثراؤك أو فقرك يحددان بناءً على تلك البرمجة.. إكتشف معي في هذا المقال إن كنت مبرمجًا على الشح المالي أو الثراء وتعلّم كيف تغيّر برمجتك المالية لتحقيق أحلامك والحياة التي ترغب بها!

إذا كنت من الأشخاص الذين يصنفون أنفسهم بالفاشلين في التعامل مع المال، ليس عليك سوى تعلّم كيفية إدارة المال وصرفه بطريقة ذكية ومسؤولة. قد تكون من الذين تربوا في عائلة لم تملك القدرة ولا الخبرة في إدارة الشؤون المالية، لكن هذا لا يعني إنك عاجز عن إكتساب الخبرة الكافية والمهارات لتوظيف المال وتحقيق النجاح والثراء.

ومن أبرز التحديات التي تواجهنا في معركتنا مع المال وشحّه أزمة إدارة الدخل والصرف. ولا يُخفى على احد أن عملية تحديد المصاريف صعبة ككل عملية تغيير، لكن ليس عليك سوى التحلي بإرادة الصمود أمام المغريات وعاداتك القديمة في الصرف من خلال معرفة برمجتك المالية فهل أنت مبرمج لكسب المال أو للشح المالي؟

أين هي المشكلة ؟

عليك أن تحدد أولًا ما هي المؤشرات التي تنذر بأنك مبرمج على الشح المالي وأين هي مشكلتك بالتحديد؟ فهل أنت من الأشخاص الذين:

- يعيشون على أمل ربح اللوتو أو الإرتباط بشخص ثري؟
- يبررون وضعهم ويقولون «حمدالله أنا أحسن من غيري»؟
- لا يملكون خطة مالية للمدى البعيد؟
- يعيشون حالة نكران لديونهم؟
- يعيشون نمط حياة لا يتناسب مع قدراتهم المالية؟
- يجهلون المبلغ المودع في حسابهم المصرفي؟
- يصرفون المال على الأمور الثانوية قبل تسديد مستحقاتهم الضرورية؟

إذًا عليك كخطوة اولى تحديد مشكلتك حتى تجد لها الحل المناسب.

هل أنت مبرمج للفشل المالي ؟

من المهم أن تعرف السبب الحقيقي الذي أوصلك لهذا الوضع

المالي حتى تعمل على تغييره ومعالجته. لكن عليك ان تعمل اولًا على معتقداتك المالية، فنظرتك للمال هي إما نسخة عن علاقة أهلك بالمال أو التمرد عليها. سأطرح عليك بعض الأسئلة التي تساعدك على استعادة ذكريات الماضي لمعرفة برمجة أهلك وطريقة تصرفهم بالمال. ما هي العبارات الإيجابية والسلبية التي سمعتها عن المال في صغرك؟ كيف كانت ردة فعلهم عندما كنت تطلب المال؟ هل كان أهلك إقتصاديين أو مبذرين؟ هل كان لكل واحد منهم نمط صرف مختلف عن الآخر؟ من خلال الإجابة على تلك الأسئلة ستتمكن من تحديد برمجتك المالية فهل أنت مبرمج للنجاح أم الفقر أو للفشل المالي؟ وحدك من يستطيع أن يجيب على هذا السؤال.

غيِّر برمجتك تتغيَّر نتائجك

تحدد البرمجة في اللاوعي أفكارك. وأفكارك تحدد قراراتك وقراراتك تحدد أعمالك، التي تحدد بدورها النتائج التي ستحققها.

ثمة عناصر أساسية أربعة للتغيير، كل عنصر منها ضروري لإعادة برمجة أفكارك المتعلقة بالمال.

العنصر الأول للتغيير هو «الوعي»: لا يمكنك تغيير شيء ما لم تعرف أنه موجود.

العنصر الثاني للتغيير هو «الفهم»: عندما تفهم مصدر طريقتك في

التفكير، يمكنك أن تعرف أنك لست المسؤول عنها.

العنصر الثالث للتغيير هو «التحرّر»: عندما تدرك أن هذه الطريقة في التفكير لا تشبهك، يمكنك أن تتحرر منها أو تبقي عليها، وفقًا للرؤيا التي ترىٰ نفسك بها.

العنصر الرابع هو «إعادة التكييف»: هذا يتطلب إعادة إدخال أفكار جديدة تجذب الغني.

من هنا أصبحت مسألة إعادة البرمجة ضرورية لإدخال أفكار جديدة تجذب الغني.

خطوات التمرين على التغيير

درّب نفسك علىٰ التغيير فالتغيير كما قلت لك مهارة تكتسبها وليس بالضرورة أن تولد معك. إليك هذا التمرين البسيط لتحقيق إعادة برمجتك وتغييرها:

- أكتب كل العبارات التي سمعتها عن المال والغنىٰ والأغنياء في طفولتك ومطلع شبابك.

- فكّر بطريقة عيش والديك وعاداتهما المتعلقة بالمال. أكتب كيف أن أفكارك مشابهة أو مغايرة لأفكار كل واحد منهما.

- تذكّر موقفًا مؤثرًا في طفولتك يتعلق بالمال. أكتب كيف يؤثر هذا

الحادث في شؤونك المالية حاليًا.

• هل كان أبواك يحسنان إدارة أموالهما أم لا؟ هل كانا من المبذّرين أم ممن يحبون التوفير؟ أكانا ممن يستثمرون أموالهم أم لا؟ أكانا من المجازفين أو من المحافظين؟ هل كان من السهل الحصول على المال في عائلتك، أم كنتم تكافحون دائمًا لتحصيله؟ أكان مصدر فرح أم سبب شجارات مرّة؟

1. **التأمل بما كتبت**: أكتب الآن كيف أثرت تلك العبارات في شؤونك المالية حتى الآن.

2. **التحرّر**: أيمكنك أن تميّز أن هذه الأفكار تمثّل ما تعلّمته فقط وليست جزءًا من تكوينك الجسدي وهويتك؟ أترى أن أمامك الآن فرصة لتكون مختلفًا؟

لماذا تعتبر هذه المعلومات مهمة؟ «ما يراه المرء يفعله». نحن نتعلّم من خلال تقليد الآخرين.

في عمر الطفولة نتعلم من خلال مراقبة الآخرين وتقليدهم.

كيف تدير مدخولك؟

إعتدنا مفهومًا خاطئًا حول إدارة المدخول والمصروف. استسهلنا تحقيق كل ما يجول في خاطرنا: أريد شراء سيارة، أريد شراء منزلًا، أريد السفر والتمويه أريد التسوق وشراء أدوات إلكترونية حديثة لا لنفسي فقط بل لأفراد أسرتي وأحيانًا لبعض الأصدقاء. نذهب إلى

السوبر ماركت من دون تفقد ما يحتاجه المنزل وكتابة لائحة بالمشتريات الضروية، فنسقط ضحية التسويق الذكي والعرض المغري وننتهي بسلة عائمة من المشتريات الضرورية وغير الضرورية يقابلها حساب مصرفي يئن من الألم.

أما الملفت فصرف مبالغ كبيرة على الملابس والعطور والإكسسوارات من الماركات لنيل إعجاب أشخاص لا نعرفهم حتى ولا يمتون لنا بصلة لنعود إلى المنزل في المساء وننزع كل هذه المظاهر المتكلفة عنا ونرتدي ثياباً بسيطة تشعرنا بالراحة لأنها تشبهنا.

من هنا آن الآوان لتحديد هل أنت مبرمج للتوفير أو للتبذير؟ هل أنت مبرمج لإختيار الإستثمارات المربحة أم المشاريع الخاسرة؟

الطريقة الوحيدة لتغيير مستوى نجاحك المالي هي أن تعيد ضبط ميزانك المالي: المدخول والمصروف. فتعرّف إلى القاعدة الذهبية التي يدير من خلالها الأغنياء أموالهم:

الأغنياء يرون في كل دولار بذرة يمكن زرعها فتعود عليهم بمئة دولار، ثم يزرعون المئة فتعود عليهم بألف دولار وهكذا دواليك.

طريقة تقسيم المدخول الشهري:

يقسم المدخول إلى 6 أقسام:

1- **حساب الحرية المالية:** هو حساب الادخار الذي لا يجب

إستخدامه إلا للاستثمار وتوظيف المال لجني الارباح وزيادة الرصيد وتحقيق الإستقرار المالي على المدى البعيد. عليك أن تضع في هذا الرصيد 10 في المئة من إجمالي المدخول. فتجعل من خلال هذا الحساب مالك يعمل بكد ليعود بالمنفعة عليك.

2- **حساب إدّخار للمشتريات الكبيرة:** يغطي هذا الحساب النفقات بعيدة المدى كشراء بيت، سيارة، مفروشات، أقساط تعليم الأولاد، سفرات سياحية وأشياء أخرى تتخطى قدرتك الشهرية على المصروف. عليك أن تضع في هذا الرصيد 10 في المئة من إجمالي المدخول.

3- **حساب التعليم والتخصصات:** الأغنياء يتعلمون وينمون قدراتهم باستمرار أما الفقراء فيعتقدون أنهم يعرفون كل ما يجب أن يعرفوه. من هنا عليك أن تضع في هذا الرصيد 10 في المئة من إجمالي المدخول لإستكمال التعليم او التخصص وزيادة المهارات لزيادة المدخول وتحسين الوضع المالي على المدى البعيد.

4- **حساب الاحتياجات الضرورية:** وهو حساب المصاريف اليومية كمصاريف البيت، الكهرباء، الهاتف، المحروقات. وعليك أن تضع في هذا الرصيد بين 55 إلى 60 في المئة من إجمالي المدخول واحرص على ألا تتخطى هذا السقف.

5 - **حساب تغذية النفس:** هو حساب مكافأة الذات، يخصص للإهتمام بنفسك وراحتك النفسية والجسدية: كجلسات التدليك، شراء

الكتب أو المشاركة بمحاضرات تغذي النفس وتشعرها بالاسترخاء والراحة. عليك أن تضع في هذا الرصيد 5 في المئة من إجمالي المدخول.

6- **حساب المساعدات الخيرية:** فهم الأغنياء شريعة الحياة والتي تقول إن كل مساعدة خيرية تقوم بها تعود عليك بأضعاف ما دفعت. من هنا خصص 5 في المئة من مدخولك الشهري لهذه الغاية.

في النهاية يبقى عليك أن تتخذ القرار في تغيير عاداتك وإعادة برمجة ذهنيتك المالية ومواجهة وضعك المالي بثقة وشجاعة. وعندها فقط تبدأ بتغيير مستقبلك المالي والوصول إلى ما ترغب به من إستقرار مادي وحياة هنيئة ومريحة.

اليوم قرارك بإيدك... فكّر قرّر غيّر




التزم بالموازنة واستمتع
بالمستقبل

سنتحدث اليوم عن أحد أكثر المواضيع التي يمكن أن نتخيل أنها تُسبب الملل، وهو إعداد الموازنة. ولكن قبل أن تقفل الصفحة وتتوقف عن القراءة، هل يمكنني لطفًا، أن أدعوك للبقاء معي حتى نهاية المقالة، وثم لك الحرية بإعداد الموازنة أو لا؟

نعم، الموضوع مُمِل فعلًا، ولكنه أيضًا أهم العادات المالية التي يمكن أن تتبعها.

لماذا؟ حسنًا، لنرسم لوحة. نحن غالبًا نتحدث عن امتلاك (أو ربما تمني امتلاك) شجرة نقود. أحب ذلك التشبيه: الموازنة هي الجذع المغروس عميقًا في الأرض؛ صلب وآمن، ويحمل الكثير من الثمار التي لدينا، والتي نريد التعامل معها في الحياة: من الملابس إلى الاستثمارات، إلى ديون بطاقات الائتمان. هذه بعض من الثمار المُتدلية من شجرة المال، فإذا لم تكن الشجرة موجودة أصلًا، فمن أين نأتي بالثمار.

القصة، هي أنه بدون معرفة حقيقتك المالية، فإنك لن تستطيع أن تبدأ بإتخاذ قرارات بشأن ما تريد الالتزام به، بدون أن تعاني من الضغط والضيق في وقت ما.

لنفكر بتشبيه آخر، البيض: نحن نتحدث عن عدم وضع كل البيض في سلة واحدة، أو عن امتلاك بيضة العُش (تحويشة العمر)، ماذا بشأن الاعتناء بالدجاجة التي تبيض ذلك البيض الرائع؟ تلك الدجاجة، يا

أصدقائي، هي موازنتك.

اختراق الملل:

أنا لا أدعي بأن ذلك سهل. هناك معاناة حقيقية في تجميع كل جزيئات الصورة (الموازنة): فواتير الشراء، والإيصالات، وكتابة ملاحظات على ظهرها، تفيد بالغرض الذي دُفع لأجله المال، وثم الجلوس وإدخال كل تلك البيانات على جهاز ما، أو باستخدام برنامج ما، حتى نتمكن من مراقبة كل الأمور، ونخرج بشيء مفهوم منها. قد يكون إعداد الموازنة مؤلم، وربما مُمل، ولكنه أساسي.

أعتقد أن دفع الثمن على شكل مثل هذا الألم المالي، وهذا الملل، هو أفضل من ألم المستقبل، واحتمالية تدهور أنماط حياتنا، وتلك أمور ستحدث بالتأكيد إذا لم ندخر، ونخطط، ونُؤمّن مستقبلنا.

ركّز على الادخار، وليس الدخل:

لذلك، أريد منكم جميعًا، أن تأخذوا فكرة إعداد الموازنة بجدية كبيرة.

لنتعرف على القصص والإفادات التي يتم تداولها داخل مجتمع كاشي. يبدو أن معظم الناس يتحمسون بشأن ما يمكن للمال أن يفعله لهم، ويسألون عمّا يمكن أن يستثمروا به، وما هو أفضل استثمار يناسبهم، وخاصة كيف يمكنهم أن يكسبوا المزيد من المال، ويحصلوا على الفائدة

القُصوىٰ من أموالهم. ويبدو أن هذا هو تركيز كتب المساعدة الذاتية المتوفرة في السوق. تلك الكتب تُذكر في ثناياها، الموازنة والمُدخرات، ولكن يتم المرور عليها بسرعة. كما تقفز تلك الكتب باتجاه ما يعنيه تنويع محفظتك الاستثمارية، وأي أنواع بوليصات التأمين التي يمكن أن تحصل عليها.

أراهن بأن معظم الناس سيحبون امتلاك كتاب بعنوان: كيف يمكن أن تجني المال من سوق الأسهم. ولكن معظمهم سيهملون كتابًا بعنوان: كيف يمكن أن تدخر لمستقبل أفضل. أو ما رأيكم بهذا: اجعل ثروتك تنمو من خلال إعداد الموازنة.

الجاذب العاطفي هو بإتجاه ما يمكن أن يفعله المال لك، ولحياتك، وهذا أمر مهم. ولكنك ستزيد احتمالات أن تعيش حلمك، إذا بدأت بالأساسات الصلبة: إعداد الموازنة، والادخار. والأمور الباقية ستتبع ذلك. الطريقة الوحيدة للنجاح في هذا الشأن، هي من خلال اكتشاف أين تذهب النقود التي في حياتك، وأوجه صرفها.

يُقال لي بإستمرار: «ولكنه لم يعد عندي ما يكفي من المال». يردد هذه المقولة، الناس الذين يقولون بأنهم يريدون امتلاك صندوق طوارئ، أو الادخار كل شهر، أو أولئك الذين يريدون أن يكسروا دائرة ألم العيش، بين راتب وراتب.

يبدو أن الكثير من الناس، أو لعلي أقول، معظم الناس، يتطلعون إلىٰ الدخل والمكاسب المستقبلية. هم يبحثون عن طرق لكسب المزيد من

المال، وذلك أمر جيد بحد ذاته، لكنه مولود من الإيمان بأنهم لا يملكون مالًا كافيًا للادخار. البحث دائمًا يكون عن كسب المزيد من المال، لأجل التمكن من العيش بالمستوى المرغوب. بكلمات أخرى، معظم الناس يسعون لعيش الحياة التي يطمحون إليها، حتى ولو لم يكن لديهم ما يكفي من المال. إن العيش ضمن إمكانياتك، يعني العيش ضمن حدود دخلك أو أقل.

قم بإعداد الموازنة في الوقت الحاضر:

مع الأسف، يراهن الناس على المستقبل؛ يعيشون على أمل الحصول على مكافأة، أو على أمل ربح اليانصيب، وذلك من أجل سدّ العجز الذي يراكمونه شهريًا. ولكن ذلك لا ياتي دائمًا، وبالتالي، يمكن أن نتوقع التبعات، مع الأسف أيضًا.

هناك أخبار سارّة: نحن نمتلك المال الذي يمكن أن ندخره. بإمكاننا أن نوفر المال للاستثمار. والسؤال الكبير هو: هل تنوي أن تكتشف ما الذي تنفق عليه أموالك؟ إذا كان الجواب، نعم، وفعلت ذلك، فهل تنوي أن تغير عاداتك المالية السلبية، حتى تستطيع أن توفر بعض النقود للادخار، أو للاستثمار، كي تجعل أمولك تعمل لك، وليس أن تعمل أنت لها؟

التزم للمستقبل:

يتطلب الأمر شجاعة حتى تصنع القرار، ويتطلب الأمر أكثر حتى

تلتزم به، وتحصد النتائج.

الموازنة تعني، أنك سترى ما معنى أن تعيش ضمن حدود إمكانياتك. الموازنة تجعل الأمر أسهل بالنسبة لك، كي تكون صادقًا مع نفسك، ومع الآخرين (آملُ ذلك).

تخيل أن الأرقام (في الموازنة) تحدّق بك، وتتحدث إليك. الأرقام ستنبئك الكثير، وأتمنى أن تستمع لها.

إن ادخار المال، هو أساس جوهري لأفضل حياة يمكن أن تعيشها. والموازنة هي قلب ذلك الأساس؛ بل إنها المادة التي يُصنع منها الأساس. لذلك، فإن كل قرار مالي، أو حياتي، ستتخذه بعد ذلك، سيولد من الموازنة.

حقق ذلك الهدف:

إذن، أمسك قلم الرصاص، أو اجلب إليك كمبيوترك المحمول، واكتب ما هي الثمار التي تريدها من شجرة نقودك. هل هي الخروج من ديون بطاقتك الائتمانية؟ أم شراء منزل جديد؟ أم قضاء إجازة رائعة؟ أم الاستثمار في سوق الأسهم؟ اكتب أهدافك المالية. وثم ازرع الشجرة، واسقِها وغذِّها، وراقبها وهي تنمو.




المدخرون أكثر جاذبية
من المبددين أموالهم

كشفت دراسة، أجرتها كلية روس لإدارة الأعمال في جامعة ميتشيغن University of Michigan Ross School of Business، أن الذين يدخرون المال، هم أكثر جاذبية، كشركاء (أزواج)، من أولئك الذين يبددونه.

تستكشف الدراسة، المعنونة: «قرش يُدَّخر يعني شريك يُكتسب: الجاذبية الرومانسية للمُدّخرين» A Penny Saved Is a Partner Earned: The Romantic Appeal of Savers، النظرية القائلة بأن «سلوك الادخار، يمكن أن يكون تشخيصًا لقدرة عالية على ضبط النفس».

يذهب منطق الدراسة بإتجاه أن الشخص المُنضبط، والذي يتحلى بدرجة عالية من التحكم بنفسه، في موضوع المال، سيمتلك أيضًا القدرة على ضبط نفسه للالتزام بالعلاقة (الشراكة الزوجية)، ولن يندفع لقول أشياء مؤذية، أو يخدع الشريك.

أشار الباحثون إلى أن الناس الذين يتحلون بقدرة جيدة على ضبط أنفسهم، يمكن أيضًا أن يكونوا أكثر جاذبية من الناحية الجسمانية (رشاقة الجسم)، لأنهم قادرون على الالتزام بأنظمة غذائية صحية، تؤدي بهم إلى الرشاقة.

بعد مراجعة بحث موجود مسبقًا، وتنفيذ سلسلة من التجارب

التي تطلب من متطوعين، تقييم رغبتهم بصفات مختلفة للشركاء العاطفيين المحتملين، خلُص الباحثون إلى أنه، طالما أن الدافع للادخار ليس متطرفًا، كالقيام بتكديس المال مثلًا، فإنه: «يُنظر بشكل طبيعي للمُدخرين (الأشخاص الذين يدخرون)، على أنهم يمتلكون قدرة عامة على التحكم بأنفسهم، مما يزيد جاذبيتهم الرومانسية والجُسمانية».

ضبط أكبر للنفس:

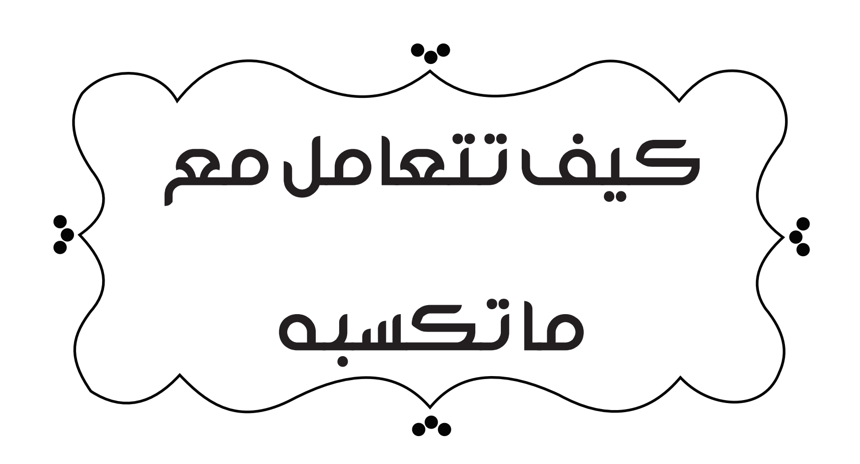
غالبًا، يمكن أن نفكر بأن إعطاء الهدايا الجميلة للشريك، بسخاء، هو أفضل طريقة لإبهاره. ولكن جيني أولسون Jenny Olson، وهي مرشحة للدكتوراه في كليه روس لإدارة الأعمال، وباحثة مشاركة في الدراسة المذكورة، قالت لرويترز، أن هذه التكتيكات يمكن أن يكون لها نتائج عكسية: «قد تعتقد أن الإنفاق يمكن أن يكون أكثر جاذبية، لأن أشياء مثل الساعات الجذابة، أو حقائب اليد الفاخرة، هي أدلة واضحة على الاهتمام بالطرف الآخر. ولكن هذه الأشياء يمكن أيضًا أن يُنظر إليها على أنها مضيعة للمال، وقلة في ضبط النفس».

التحلي بالمسؤولية:

كتب الباحثون ما يلي: «لقد ألقى عملنا ضوءًا جديدًا على الكيفية التي يُنظَر بها للمُدَّخِرين، بشكل عام. رغم أن الادخار يمكن أن يكون متطرفًا، ويسبب التعاسة، إلا أن عملنا يبين أنه لا يُنظر للمدخرين

عمومًا، من خلال هذه النظرة. بل يُنظر إليهم بشكل طبيعي، على أنهم يمتلكون قدرة عامة على التحكم بأنفسهم، مما يزيد جاذبيتهم الرومانسية والجُسمانية. وقد لاحظنا أن هذا النمط ظهر في ظل الكساد العظيم Great Recession، الوقت الذي كان يُنظر فيه للناس الذين ينفقون الكثير من المال، على أنهم لا يتحلون بالمسئولية.




كيف تتعامل مع
ما تكسبه

إذا كنت لا تملكه، فلا تنفقه. والمزيد من الاقتراض، لن يخرجك من الديون أبدًا.

هل هناك أبسط من ذلك؟

لكن هل تعيش على ذلك المبدأ؟ الاحتمالات تقول أنك لا تفعل ذلك. لقد نفذنا استطلاعًا للرأي على موقع التمكين المالي الذي أسستُه، كاشي، وسألنا الناس ما إذا كانوا يُعدّون موازنة. أكثر من 55٪ من الذي شاركوا في استطلاع الرأي، قالوا: «لا، ليس لدينا موازنة». الرقم الحقيقي قد يكون أكبر من ذلك بكثير، لأن الناس الذين يزورون موقعنا، يتعاملون مع المال في حياتهم، بحرص أكثر من غيرهم، ويسعون لإمتلاك عادات مالية تساعدهم على مواكبة شؤونهم المالية.

إذا كنت لا تدري ما يدخل عليك، وما يخرج منك، فكيف يمكن أن تبدأ بمعرفة ما تستطيع شراءه؟

أنا لا أتحدث عن المشتريات الأساسية في الحياة، مثل المنزل، بل أتحدث عن طريقتك في الإنفاق على الأشياء اليومية. والبيانات الصادرة عن البنك المركزي الإماراتي، في الشهر الماضي، تفيد بأن الدائنين في الدولة، قدموا في شهر يونيو هذه السنة (2013)، ديونًا أكثر من أي وقت مضى منذ عام 2011. ويمكن القول أن هناك زيادة كبيرة في أعداد

الناس، الذين يخاطرون بأكثر من مجرد التعرض لمعدلات مرتفعة من الفوائد. أعتقد أن وجودهم بحد ذاته، في خطر.

الديون الشخصية تنمو هنا في الإمارات. منذ نهاية عام 2007، حتى نهاية 2008، زادت الديون بنسبة ٪50، وقد استمرت بالارتفاع على نحو ثابت، منذ ذلك الحين. الديون الشخصية الآن، أعلى بنسبة ٪57 من مستوياتها في عام 2007. هذه أرقام البنك المركزي مرة أخرى، وتتضمن القروض، والسُلف، والسحب على المكشوف، بالنسبة لسكان الإمارات.

هذه السنة، هناك زيادة في مؤشرات الديون كل شهر. وأنا أعتبر ذلك أمرًا تحذيريًا.

إذن ماذا يمكن أن تفعل حيال ذلك؟

لا تنفق المال قبل أن تحصل عليه.

هذا ما يفعله تقريبًا كل شخص تحدثت معه عن المال، والحياة، والموازنة، وما شابه ذلك: هم تقريبًا ينفقون كل ما يكسبونه، بل يفعلون ذلك أحيانًا، قبل أن يأتي الراتب. بإمكانك أن تراهم يعيشون حياتهم وفقًا لهذه العملية العقلية. وثم تأتي لحظة «يا إلهي»، عندها يدركون أن الطريقة التي يعيشون بها، ببساطة، ليست مناسبة. ثم تأتي فكرتهم التالية وهي: «صحيح! إذن أنا بحاجة لأكسب مبلغ (س) من المال، حتى أكون قادرًا على العيش بهذه الطريقة!»

(س) هي كمية من المال، أكثر من راتبهم الحالي (ص) .

نعم، هذا من حيث المبدأ، حقيقي، حيث أن الكثير من رواتب الناس بحاجة لزيادات محترمة، لكي يتمكنوا من تحمل تكاليف طريقتهم في الحياة. ولكن بالتأكيد، هذه طريقة خاطئة للتفكير والتعامل مع الأمور.

لماذا؟ حسنًا، أولًا، مجرد قرارك أنك بحاجة لراتب (س)، لا يعني أن ذلك سيحصل بطريقة سحرية. في الحقيقة، مع الاضطرابات والصراعات السياسية الحاصلة في المنطقة، بإمكاني القول أن هناك طابورًا متزايدًا من الناس الموهوبين، الراغبين بملء مكانك، براتب أقل من الذي تكسبه حاليًا. أو ربما يمكن لشركتك أن تقرر الانسحاب من أماكن محددة في المنطقة، وتقليص أعمالها بشكل عام.

النقطة هي، لا شيء في الحياة مضمون. لا يمكنك أن تضمن أن وظيفتك الحالية، ستكون مفتوحة لك طوال الوقت. بالإضافة إلى ذلك، فإنك أيضًا بحاجة لأن تحسب حساب أن أي شيء، أي شيء على الإطلاق، يمكن أن يحدث لك، ويأخذ مقدرتك على العمل والإنفاق كما تفعل الآن، على المدى الطويل، أو حتى الآن. قد يكون ذلك على شكل أخبار سارة، مثل: «تهانينا، عائلتك تنتظر توأمًا»، أو على شكل أخبار سيئة: أنك تصبح فاقد الأهلية، على سبيل المثال.

إذن، رسالتي الأولى بسيطة، ومن شقين:

«عِش ضمن إمكانياتك، والغد سيأتي على أي حال».

عندما يأتي ذلك الغد، وليس عندك الراتب الذي اعتمدت عليه لتمويل حياتك، فستكون في ورطة.

إذا كنت تعرف ما تكسب (على فرض أنك تعرف)، فأنت بحاجة لإستخدام ذلك كنقطة بداية. ماذا رأيك بطريقة التعامل مع المبلغ الإجمالي لما تكسبه؟ نقّص (اخصم) منه ما تحتاج إليه لتغطية نفقاتك الأساسية والضرورية، مثل السكن، وفواتير الخدمات، والطعام، ورسوم المدارس، وبوليصات التأمين المتنوعة. بكلمات أخرى، اسحب من راتبك ما يجب تنفقه على ما تحتاجه (الأساسيات)، وثم انظر إلى ما تريده وتحبه لنفسك (الكماليات).

رائع أن يكون لديك ثقة في المستقبل، ولكن أن تقامر بالاعتماد على الراتب القادم، وأن تنفق كل الذي تكسبه، فهذه ليست طريقة جيدة للحياة.

فكرتي الأخرى هي:

ما رأيك أن تعيش بأقل من إمكانياتك؟

إذا كنت لا تنفق أكثر مما تكسب، فهذا جميل. أحسنت! ولكن، أنت فعلًا بحاجة لتوفير المال. الهدف هو أن تعيش بشكل جيد، الآن، وفي المستقبل.

ما هو حلمك في الإمارات؟ هل هو أن تقضي وقتًا رائعًا في الشمس؟ أو أن تستمتع بالحياة الآن، وبنفس الوقت، تعتني بمستقبلك؟ أم أنك تريد أن ترمي الهمّ وراء ظهرك، وتستمتع بلحظتك فقط؟

جميعنا سنقوم بعمل جيد، لو تذكرنا ما الذي جاء بنا إلى هنا (إلى الإمارات) في المقام الأول: حلم الإمارات! حدد ما هو حلمك، والتزم به، خوفًا من أن يصبح كابوسًا.




عاداتك الشرائية تفضح
شخصيتك

هل أنت ممل.. كاريزماتي.. سطحي.. شجاع؟

لندن: «الشرق الأوسط»

إذا كان لديك مبلغ محترم من المال، 5000 دولار، مثلا، هل تصرفه على قطعة أثاث أو لوحة، أو لقضاء إجازة ممتعة على شاطئ، أو على قطعة أزياء أو إكسسوارات من مصمم معروف؟

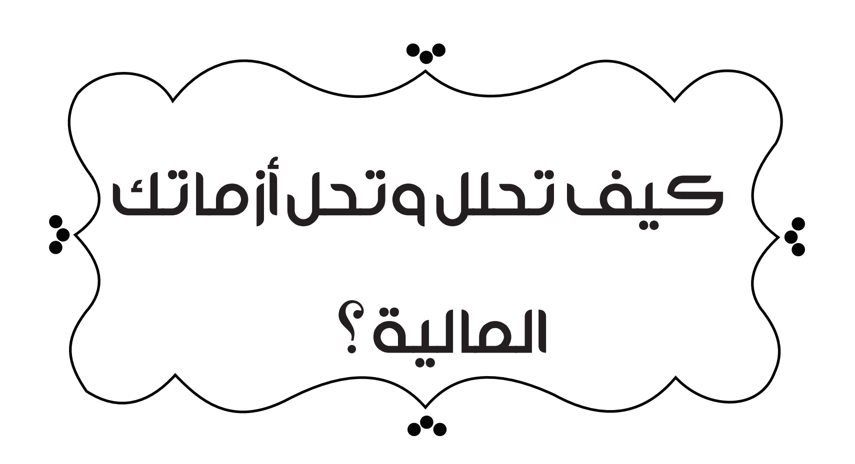
الجواب عن هذا السؤل، على ما يبدو، يكشف الكثير عن شخصيتك ومدى حبك لنفسك وحب الآخرين لك، حسب دراستين. الأولى تقول إن الأشخاص الذي يحبون صرف أموالهم على الأكل في مطاعم فاخرة والسفر وما شابهها أكثر إقبالا على الحياة من أولئك الذين يحبون صرفها على أشياء مادية ملموسة. والثانية أن الذي يميلون لشراء قطع مادية هم أقل سعادة، بل غير محبوبين مقارنة بغيرهم ممن يميلون إلى الاستمتاع بالحياة.

في الدراسة الأولى التي أجراها باحثون من جامعة سان فرانسيسكو وخضع لها نحو 10 آلاف شخص من خلال إجابتهم عن أسئلة على الإنترنت، شملت أسئلة عن شخصياتهم وعاداتهم الشرائية، كانت النتيجة أن 6 من بين 10 ممن يحبون صرف أموالهم على تجارب تغني حياتهم، مثل السفر والأكل في المطاعم وارتياد المسارح وما شابهها من

نشاطات، هم أكثر سعادة في حياتهم. كما أنهم ينسجمون مع الناس بسهولة ولا يعانون من ضغوط تتعلق بحياتهم الاجتماعية، مقارنة بـ4 من بين 10 ممن يحبون اقتناء الأشياء المادية. وتعيد الدراسة السبب إلى أنهم أكثر شجاعة واستعدادا لأخذ قرارات جريئة في الحياة من دون خوف. يشرح رايان هاول، بروفسور مساعد في جامعة سان فرانسيسكو وواحد من الباحثين الذين أجروا الدراسة: «أنت تجازف أكثر عندما تقضي أمسيتك في مطعم أو في مسرح أو رحلة، لأنك لا تستطيع أن تطالب باسترجاع المبلغ في حال غيرت رأيك، بينما يمكنك إعادة شيء ملموس واسترجاع المبلغ الذي دفعته عليه في أي وقت».

الدراسة الثانية: قامت بها جامعة كولورادو، أضافت أن الأشخاص الذين يصرفون أموالهم على أشياء مادية لا يتمتعون بحب الآخرين كما أنهم أكثر سطحية مقارنة بغيرهم. فهم أقل كاريزماتية ومرحا مقارنة بالشريحة الأخرى التي تميل إلى السفر والتمتع.




كيف تحلل وتحل أزماتك
المالية؟

عندما يتعلق الأمر بالإخفاقات المالية فمن السهل أن تتملص من مسؤوليتنا ونلقي باللائمة على الظروف والمؤسسات والآخرين، ولكن على مستوى الإنجاز الشخصي العملي والنجاح المالي فإن ذلك لن يجديك نفعا ولن تخرج منه بنتيجة تفتخر بها، بل ما يجب عليك فعلا هو المبادرة بتحمل مسؤولياتك الشخصية، ومنها بالطبع أوضاعك المالية، الحالية والمستقبلية.

كلنا معرضون لأن نمر في مرحلة أو أكثر من حياتنا بأزمات مالية وأوضاع غير مرغوبة، ورغم أن هذه تعتبر مشكلة مقلقة، إلا أن المشكلة الكبرى تكمن في عجزنا عن تحليل أزماتنا المالية وفهم أسبابها، لأن هذه هي الخطوة الأولى من أجل التعامل معها بإحترافية عملية، وبالتالي تجاوزها والإنتقال منها إلى صناعة مجدنا المالي الذي نطمح إليه.

هذه قائمة مراجعة، تضم أهم الأسباب الشائعة التي تؤدي بالأفراد إلى الوقوع في شباك الأزمات المالية، ومعها سوف نعرض بعض الحلول المقترحة لتجاوز الأزمات المالية.

هل دخلك منخفض؟

رغم أن إنخفاض الدخل ليس هو السبب الوحيد الذي يؤدي إلى العيش في دائرة من الأزمات المالية، إلا أنه مؤشر على وجود خلل يجب

إصلاحه، حيث إنه في الوضع الصحي الطبيعي يجب أن يتضاعف دخل الفرد كل ثلاث أو خمس سنوات، وهو أمر بمقدور أي إنسان تحقيقه إذا امتلك الرغبة الحقيقية في ذلك، مع بعض المعرفة والمهارات المطلوبة لهذا الأمر.

في زمننا الحالي (عصر المعلومات) يمكن للواحد تعلم أي شيء حول كل شيء تقريبا، ومن أجل التغلب على مشكلة الدخل المنخفض فإنه يتعين على الشخص أن يهتم بالتعلم أكثر عن:

- مهارات زيادة الدخل.

- الإدخار.

- الاستثمار.

فإذا كانت عند الشخص الرغبة الأكيدة في الإرتقاء بمستواه المالي، وأخذ المعلومات والخبرات الكافية حول هذه الأبواب الثلاثة والتي تؤدي بدورها إلى رفع دخله، فإنه بلا شك سوف يستطيع أن يحقق النتائج المالية الممتازة التي يحلم بها.

من أجل زيادة دخلك فإنه يمكنك أن تحسن جودة عملك الحالي كي تحصل على دخل مالي أعلى من السابق، والخيار الآخر -وهو الأجدى عادة- هو أن تبدأ بعمل آخر ترى أنك تستطيع النجاح فيه والإستفادته منه، وبذلك تحصل على دخل إضافي ثاني، وما يجب أن

تعلمه هو أنك في كل الظروف تستطيع زيادة دخلك إذا أتقنت استخدام موارك الشخصية بذكاء ومهنية جيدة، وهذه الفرصة تتضاعف إذا كنت تعيش في بلد ينعم باستقرار سياسي ونمو اقتصادي، كما هو الحال عندنا في سلطنة عمان.

إحذر من الإسراف في الإنفاق

كثير من الأفراد والاسر من ذوي الدخل المتوسط يعانون باستمرار من مشاكل مالية مزمنة، والسبب هنا ليس إنخفاض الدخل، بل هو إنخفاض الوعي المالي وفشل في تدبير الدخل وترشيد الإستهلاك، حيث ان كثيرا من أبناء هذه الطبقة يفتقرون للأسف إلى ثقافة الادخار والاستثمار، فهم ينفقون كل ما يكسبونه من المال! بل إن بعضهم ترتفع نفقاتهم فوق مستوى دخلهم!! وهذا خطأ قاتل في مفهوم التنمية المالية الشخصية، لأن الوصول إلى الإستقلال المالي متعذر على كل من يسير على هذه السياسة غير المسؤولة، والحل هو أن يعدل مساره وسلوكه المالي، وعندها سوف تتحسن نتائجه المالية.

من أجل أن تضمن لنفسك استقلالا ماليًا ومستقبلا كريما، يتعين عليك أن توفر ما لا يقل عن ٪10 من إجمالي دخلك، إستثمر هذه النسبة في أي مجال تختاره، المهم أن يكون اختيارك مدروسا بعناية، إجعل هذا عادة من عاداتك المالية المستمرة، وسوف تنجح.

قد تكون غارقا في الديون

في الغالب الأعم فإن الغرق في الديون سببه الأساسي الأكبر هو ضعف الوعي المالي، حيث يبدأ الشاب حياته العملية والمالية قبل أن يأخذ الجرعة التي يحتاجها من الثقافة المالية، فيخطو خطواته الاولى بدون وجود رؤية واضحة، وبدون أهداف وأولويات مالية محددة، وبلا خطوط مالية حمراء، فيجد نفسه فجأة غارقا في الديون والأزمات المالية.

رغم أن هذه المشكلة شائعة بشكل خطير في مجتمعنا، إلا أنها في الحقيقة تعتبر مشكلة عالمية، والحل يبدأ في التوعية بالتثقيف المالي، خصوصا للشباب، وهذه تكون مهمة الآباء بالدرجة الاولى، لأن من مسؤولياتهم تعليم أبنائهم كل ما يوفر لهم الحياة الآمنة والمستقرة في مستقبلهم، وكذلك يجب على المؤسسات التعليمية والإعلامية أن تأخذ واجبها التوعوي تجاه المجتمع في هذا الجانب.

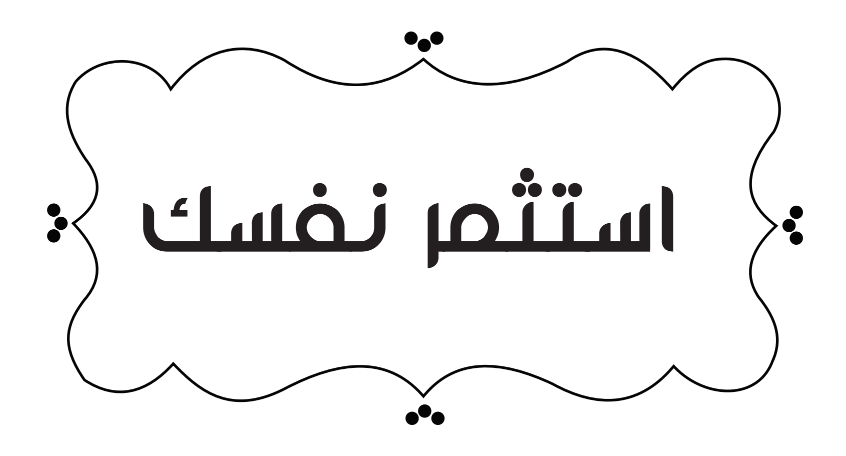
زيادة الدخل هي الحل الأفضل لتجاوز الضغوطات المالية التي تسببها الديون، فإذا كنت واحدًا من الذين يعانون من الديون التي تستهلك معظم مواردهم المالية فيمكنك التفكير في زيادة دخلك باعتباره حلا من الحلول الأكيدة التي ننصحك بها بشدة، خصوصا إذا اقترن بخطة مالية طويلة الأجل، فلا تتردد في ذلك.

واجه مسؤولياتك المالية بشجاعة

لأسباب نفسية وإدراكية غير واعية يستدعي بعض الأشخاص الأزمات المالية إلى حياتهم، بينما تكون عادة هي أزمات يمكن تجنبها ببساطة مع قليل من الإدارة المالية الواعية والمسؤولة، ومن النماذج على ذلك: مراكمة المستحقات المالية واجبة الدفع، مثل الفواتير وشيكات الدفع، وبالتالي يدخل الشخص في دوامة من المطالبات والمشاكل والضغوطات التي يمكن أن تسبب له التعاسة، وقد تعرقل مسيرة تقدمه في الحياة.

من الحكمة أن لا تراكم أزماتك المالية، بل بادر إلى تحليلها من أجل أن تفهمها وتكون على وعي ومعرفة بمسبباتها، وبالتالي تكون أكثر قدرة وكفاءة على معالجتها ووضع أنسب الحلول لتجاوزها، ولا حرج في طلب المشورة ممن تثق في خبراتهم المالية، فهذا قد يوفر عليك الكثير من الوقت والجهد، المهم هو أن تواجه الأمر، وتبحر بسفينتك المالية إلى بر الحرية المالية.




استثمر نفسك

تعرف علي الكنز الداخلي والقدرات التي منحها الله لك تعلم كيف تستثمر وتنمي عقلك لكي تحقق اهدافك واحلامك في الحياة كيف تتحكم في عواطفك بدلًا ان تتحكم هي فيك وتعلم ايضا المهارات الادارية ومهارات القيادة التي تحتاجها في حياتك العملية والشخصية

أنواع التعليم

معظم الأفراد يلتحقوا بالمدارس ويحصلوا علي افضل تعليم ويحلموا بالوظيفة الراقية والمضمونة ذات الدخل المرتفع. لكن هل كل ذلك يضمن لهم النجاح في الحياة. في الواقع أن الإجابة تكون بالنفي وذلك لانهم قد يفقدوا السيطرة علي حياتهم المالية. فكم من فرد من اصحاب اعلي الشهادات تجده غارق في الديون أو موظف في أكبر الشركات العالمية تجده عاجز عن إدارة مشروع صغير.

روبرت كيوزاكي تحدث عن ثلاثة أنواع من التعليم وهم:

1 التعليم الأكاديمي (النظري)

هذا النوع من التعليم هو ما تعلمناه جميعا في المدارس من قراءة وكتابة والعمليات الحسابية والمعلومات الأساسية في حياتنا.

2 التعليم المهني (الوظيفي)

هذا النوع من التعليم نتعلمه لكي نكون ناجحين في حياتنا العملية والوظيفية فنحن نتعلم التعليم المهني في الجامعات واماكن العمل والدورات التدريبية.

3 التعليم المالي

هذا النوع من العلم يعلمنا ماذا يجب أن نفعل بأموالنا لكي نكون أكثر نجاحا وثراء. إن التعليم المالي في الحياة المعاصرة قد اكتسب أهمية كبيرة وذلك بسبب التقلبات الإقتصادية الكبيرة التي يشهدها العالم. بالرغم من ذلك فأن مدارسنا لم تعلمنا أي شئ متعلق بالتعليم المالي. وكنتيجة لذلك تجد الأفراد غارقون في الديون ولا يستطيعوا السيطرة علي حياتهم المالية ولا يوجد لديهم اي مهارة عن كيفية استغلال المال.

قوانين المال

- **قانون الادخار**

إن الشخص الذي يدخر عشرة في المئة أو أكثر من دخله طوال حياته. يستطيع ان يحقق الحرية المالية. لذا فإن من أفضل الأشياء التي يمكنك القيام بها لنفسك هو تطوير عادة ادخار جزء من راتبك او اجرك لان ادخارات اليوم هي ما يضمن لك مستقبلك .

- **ابدأ بنفسك**

إن النتيجة الأولى لقانون الادخار تأتي من كتاب جورج كلاسون أغنى رجل في بابليون (The Richest Man in Babylon). والذي يطبق مبدأ «ادفع لنفسك أولا».

ابدأ اليوم لادخار عشرة في المئة من أرباحك الخاصة ولا تمسها إبدا. إن ذلك سوف يكون هو رأسمالك طويل الأمد والمتراكم الذي يجب ألا تستخدمه أبدا لأي سبب آخر ما عدا لضمان مستقبلك المالي.

تطوير عادات جديدة متعلقة بالمال

في الحقيقة أنه عندما – تدفع لنفسك أولا – وتدخر نسبة ٪10 من راتبك ثم بعد ذلك تجبر نفسك على العيش من التسعين في المئة الاخري انك سوف تتعود علي ذلك وسوف تكون عاده لديك لانك مخلوق من العادة. انك عندما تدخر ٪10 تدريجيا سوف تصبح قادر على العيش بنسبة الـ٪90 الأخري المتبقية بشكل مريح. إن كثير من الناس بدأوا بادخار ٪10 من دخلهم ثم بعد ذلك تدريجيا اصبحوا قادرين علي ادخار ٪20 او ٪50 من دخلهم أو ربما أكثر. وتغيرت حياتهم المالية بشكل كبير نتيجة لذلك. وانت ايضا ستكون كذلك.

- **الإستفادة من كل ميزة**

والنتيجة الثانية من قانون الادخار تقول: «الاستفادة من توفير

الضرائب» فنظرا لإرتفاع معدلات الضرائب، فان الأموال التي يتم ادخارها دون احتساب ضرائب عليها تتراكم وتزيد بمعدل 30 ? إلى 40 ? أسرع من الأموال التي تخضع للضرائب. وفقا لما قاله الدكتور توماس ستانلي في كتابه المليونير المجاور (Millionaire Next door) إن المليونيرات العصاميين يهتمون بزيادة وتراكم أموالهم في الأصول مثل العقارات والشركات والأعمال الخاصة والأسهم التي تزيد في القيمة دون أن يتسبب ذلك في مزيد من الالتزمات الضريبية.

- **تمارين للتطبيق**

هنا أمران يمكنك القيام به لتطبيق هذا القانون على الفور

أولا: ابدأ اليوم بوضع العشرة في المئة من مكتسباتك في حساب خاص لهذا الغرض وتعامل مع ذلك الحساب بنفس الاحترام الذي تعامل به مصروفات إيجارك أو الرهن العقاري او الديون الشهرية.

ثانيا: أن تصبح تلميذا مدى الحياة تتعلم في مدرسة المال. اقرأ أفضل الكتب، شارك في الدورات التدريبة، واشتراك في المجلات المفيدة التي تتحدث عن المال. يجب أيضًا أن تعرف ماذا تفعل الأن لكي تتخذ قرارات ذكية عندما تستثمر أموالك في المستقبل.

ملخص

عن طريق الإستفادة من قانون الادخار يمكنك أن تكون أكثر ثراء

من الآن فقط كل ما عليك هو اقتطاع جزء من أجرك أو راتبك ودع الباقي – بعد مشيئة الله – لقانون الادخار.

- قانون التراكم:

قانون التراكم هو كيف تجعل ثروتك المالية تتراكم ببطء علي مر الزمن –يعنى حبة حبة – ثم بعد ذلك تصبح هائلة مثل كرة الثلج. فقانون التراكم يقول «إن كل انجاز مالي عظيم هو تراكم لمئات من الجهود والتضحيات الصغيرة التي لم يراها أو يقدرها أحد».

- طور انضباطك الذاتي

إن تحقيق الاستقلال المالي (أن يكون لديك المال الذى يكفي رغباتك بحيث لا تعتمد على حرفة أو وظيفة) يتطلب بذل جهد هائل من ناحيتك. بداية هذا الجهد هو عملية التراكم ولكي تبدأ عملية التراكم والتجميع يجب أن تكون منضبط ولحوح – أنا أتحدث هنا عن الجانب الإيجابي للإلحاح وهو الصبر والمواصلة – ويجب أن تكون هكذا لفترة طويلة. في البداية ربما ترتبك وتضيق بهذا الأمر ولكن سرعان ما تلاحظ تغيرات صغيرة وطفيفة وتدريجيًا سوف تؤتي ثمارها سوف تحسن أداء عملك وسوف تقلص ديونك وتبدل عاداتك المالية السلبية إلى عادات ايجابية وسوف تغير حياتك كلها.

- **شيد عزمك**

إن النتيجة الأولى لقانون التراكم هي « كما تتراكم مدخراتك لابد أن تزيد عزمك فهو الذي يحركك أسرع في اتجاه تحقيق أهدافك المالية».

ستكون البداية صعبة فمن الصعب ان تبدأ برنامج للتراكم المالي ولكن بمجرد أن تبدأ سوف تجد ذلك سهل جدًا. إن مبادئ الزخم (Momentum Principles) هي واحدة من أقوى أسرار النجاح هذة المبادئ تقول أن الفرد سوف يستهلك طاقة ضخمة جدًا وهائلة ليتغلب علي الخمول والكسل المبدئي الذي يمنعة من بدء التراكم المالي ولكن بمجرد البدء فسوف يستهلك الفرد طاقة أقل بكثير لمواصلة التحرك. نفس الفكرة في العربية لما بتكون واقفة بتستهلك طاقة كبيرة للماتور ولكن بمجرد ما تتحرك خلاص بتنطلق .

- **ابدأ ببطء وانهي سريعا**

و النتيجة الثانية لقانون التراكم هي «الخطوات الكبيرة صعبة بينما الخطوات الصغيرة سهلة». إذا فكرت في ادخار ٪10 او ٪20 من راتبك أو أرباحك شهريا فسوف تجد ذلك غير منطقي ابدأ ومن الصعب تحقيقة والثبات عليه لذلك بدلا من توفير ٪10 من أرباحك عليك بتوفير ٪1 فقط من ارباحك.

زود ثروتك مع الوقت

بعدما تدخر ٪1 من ارباحك عليك تدريجيا بزيادة معدل ادخارك الي ٪2 ثم ٪3 ثم ٪4 وهكذا حتي تصل الي نسبة ٪10 دون ان تؤثر علي حياتك بل انك قد توفر حوالي ٪15 او حتي ٪20 وتأقلم حياتك مع النسبة الباقية.

تمارين للتطبيق

هناك امران يمكنك القيام بهما لتطبيق هذا القانون علي الفور

أولا: حدد أهدافك المالية طويلة الاجل ثم بعد ذلك قسمها إلى أهداف وخطوات صغيرة جدًا وتذكر أن أول هدف وأول خطوة سوف يكونا الأصعب ولكي تتغلب عليهم يجب أن تلزم نفسك على ألا ترجع لعاداتك القديمة.

ثانيا: مارس قانون التراكم في أجزاء أخرى من حياتك مثل فقدان الوزن أو تنمية عادة القراءة أو تعلم لغة جديدة. ابدأ فقط والنتائج التراكمية سوف تكون مذهلة.

الملخص

أن قانون التراكم يجب أن نطبقه في كل جانب من جوانب حياتنا

الشخصية والمهنية وعليك ان تتذكر أن أول خطوة هي الأصعب لذلك عليك بتنمية الانضباط الذاتي وكذلك طاقاتك الكامنة داخلك.

- **قانون رأس المال**

قانون رأس المال هو أن رأس مالك هو أغلى أصل لديك سواء كان عقلك أو جسدك أو صحتك أو قدرتك علي الكسب.

- **قدرتك على الكسب**

أنك لن تلاحظ ذلك إلا إذا كنت ثري فعلا من قبل، وذلك لأن قدرتك على العمل والكسب هي أغلى أصل أنت تمتلكه. فإذا استخدمت قدرتك على الكسب بأقصي طاقة لديك فسوف تربح الأف الجنيهات سنويا وسوف تشتري كل ما تريده من سلع وخدمات.

- **استخدم وقتك جيدًا**

إن النتيجة الأولى من قانون رأس المال تقول: «إن وقتك هو أهم مواردك وأكثرها سعة». في الحقيقة إن وقتك هو كل ما تملكه. إسأل نفسك ماذا تفعل مع الوقت. ما هي مدخلاتك ومخرجاتك مع الوقت. كيف تربط بين الوقت والقدرة على الإنتاج. إن سوء إدارة الوقت هي واحدة من الأسباب الرئيسية لضعف الإنتاجية وانخفاض مستوى التحصيل العلمي أنها المشكلة رقم واحد في العالم.

- **استثمر نفسك بعناية**

والنتيجة الثانية لقانون رأس المال تقول: «إن الوقت والمال يمكن أن تضيعهما أو تستثمرهما». لذا فمن الذكاء استثمار ثلاثة في المئة من الأرباح التي تحصل عليها كل شهر مرة أخرى على نفسك وعلى التنمية الشخصية والمهنية، لكي تزيد من قدراتك وتكون أفضل في مجالك. في الواقع، إذا استثمرت في عقلك كما تفعل مع سيارتك فذلك وحدة قد يجعلك ثريا.

استثمر ساعة واحدة يوميا في القراءة في مجال تخصصك أو المجال الذي تحبه استمع إلى البرامج الصوتية في سيارتك احضر كل الدورات التدريبة التي تجعلك متميزًا في حياتك الخاصة والمهنية احصل على تدريب شخصي أومهني لمساعدتك على الحصول علي افضل النتائج.

- **كن الأفضل في الأشياء التي تفعلها**

لا يوجد شئ سوف يجعلك شديد الثراء أكثر من إعادة استثمار وقتك ومالك في أن تكون الأفضل فيما تفعله فتزيد قدرتك على الكسب. كل الأثرياء والناجحون عرفوا ذالك وعملوا من أجله. بينما الفقراء يشككون أو مازالوا يحاولوا فهم ذلك.

- **زود العائد علي الحياة**

والنتيجة الثالثة من قانون رأس المال تقول «واحد من أفضل

طرق استثمار وقتك ومالك هو إعادة استثمارهما سويا لزيادة قدرتك على الكسب».

إن غرض التخطيط الإستراتيجي للشركات هو زيادة العائد علي حقوق المساهمين (ROE) وهذا يتطلب تنظيم نشاطات المنشأة ككل لكي تربح أعلى عوائد ممكنة من رأس المال المستثمر. أنت أيضًا نفس الشئ في حياتك العملية والشخصية فحقوق المساهمين لديك هما عقلك وعاطفتك ووظيفتك هي تحقيق أعلى عائد ممكن لرأس مالك البشري. يجب أيضًا أن تزيد طاقتك البشرية التي سوف تشعل كلا من عقلك وعاطفتك.

- **تمارين للتطبيق**

هنا أمران يمكنك القيام بهما لتطبيق هذا القانون على الفور:

أولا: اعمل قائمة بمهامك ومسؤولياتك ورتبها من حيث الأهمية بحيث المهمة الأكثر أهمية هي التي تضيف قيمة لحياتك الشخصية أو العملية.

ثانيا: خذ قائمة المهام التي يجب أن تنجذها وأعطها لشخص تثق به (رئيسك بالعمل صديقك المقرب زوجك) اسأل ذلك الشخص أن يرتب تلك المهام بحيث تكون الأهمية للمهام التي لها قيمة من وجهه نظره.

الملخص

الأن أنت تعرف قانون رأس المال. أنت تعرف أن رأس المال الحقيقي ليس مدخراتك ولكن رأس المال الحقيقي هو عقلك وعواطفك وصحتك التي تمدك بقدرتك على الكسب. أنت الأن تعرف الحقيقة وهي أن رأس مالك الحقيقي هو أنت.

- **قانون الوفرة**

أن قانون الوفرة يقول أن هناك أموال كافية لكل شخص يعرف كيفية الحصول عليها والإحتفاظ بها. نحن نعيش في عالم وفير يوجد به ما يكفي من المال لجميع من يريدوا ذلك ومستعدون لتسخير هذه الوفرة لهم.

تستطيع أن تحصل علي كل ما تريد

هناك الكثير من الأموال المتاحة لك. في الحقيقة أنك تستطيع الحصول علي كل ما تريده. نحن نعيش في عالم سخي مليئ بالعديد من الفرص التي يمكنها أن تحقق رغباتك. فقط كل ما عليك أن تلاحظ موقفك تجاه المال هل أنت تؤمن بأن المال وفير أم أنه محدود ونادر لأن ذلك سوف يكون له تأثير كبير على ما إذا كنت ستصبح غنيًا أم لا.

- اتخذ القرار

ان النتيجة الاولي لقانون الوفرة هي " الناس يصبحوا اغنياء لمجرد انهم قرروا ان يكونوا اثرياء." لقد اصبحوا اغنياء لانهم وثقوا في قدرتهم علي ان يكونوا كذلك. لقد وثقوا في ذلك تماما وتصرفوا كما لو كانوا اغنياء بالفعل. لقد اتخذوا دائما الافعال اللازمة التي حولت معتقداتهم إلى واقع ملموس. وأنت تستطيع أيضًا أن تخبر نفسك بماذا أنت تؤمن عن طريق النظر لأفعالك وتصرفاتك .

و النتيجة الثانية لقانون الوفرة هي «أن الناس فقراء لأنهم لم يقرروا بعد أن يكونوا أغنياء». وكما يقول روبرت كيوزاكي «إذا لم تخطط للثراء فأنك تخطط للفقر». لذلك عليك أن تكون ثري وتتخلص من كل ديونك.

ادرس تفكيرك

يقول مارك فيشر في كتابة المليونير الفوري (Instant Millionaire) «سأل المليونير العجوز الشاب الصغير الذي يبحث عن نصيحة لتجعلة مليونير لماذا لا تكون غني بالفعل؟»

هذا سؤال مهم جدًا يجب أن تسأله لنفسك ومع ذلك عندما تجيب على ذلك السؤال سوف تعرف الكثير عن ذاتك فإجاباتك سوف تكشف لك حدود تفكيرك في ذاتك وسوف تكشف لك أيضا شكوكك

ومخاوفك واعذارك ومبرراتك.

- **أعد النظر في أسبابك**

لماذا لا تكون غني بالفعل؟ اكتب كل الأسباب التي قد تخطر ببالك. اجلس مع شخص تثق به وضع الحلول لأسبابك واسأله عن رأيه. سوف تفاجئ بأن معظم الأسباب ما هي إلا الأعذار التي خلقتها لنفسك وصدقتها.

مهما كانت أسبابك أو أعذارك يمكنك التخلص منها الأن. إن العالم مليئ بالمئات والآلاف من الأفراد الذين كان لديهم الكثير من الصعوبات أكثر مما تتخيل ولكنهم تغلبوا عليها وانطلقوا إلى طريق النجاح. أنت أيضًا تستطيع ذلك.

- **تمارين للتطبيق**

هناك أمران يمكنك القيام بهما لتطبيق هذا القانون علي الفور

أولا: تخيل كل تجربة مريت بها وكل خبرة تعلمتها متعلقة بالمال احتوت علي درس خاص مصمم لك يعلمك أن تصبح مستقل ماليا. ما أهم الدروس التي تعلمتها حتى الان؟

ثانيًا: حلل نفسك بأمانة واكتشف حدود تفكيرك التي تجعلك تتراجع عن تحقيق النجاح المالي. تعرف على تلك الحدود وصمم على

العمل كما لو كانت هذه الحدود لم تعد موجودة.

ملخص

أنت الأن تعرف قانون الوفرة وتعرف أن المال موجود في كل مكان حولك في انتظار فقط من يستخدم ذلك القانون.

- **قانون الاستثمار**

قانون الاستثمار – تحقق قبل أن تستثمر– هذا هو واحد من أهم قوانين المال. يجب عليك أن تنفق الكثير من الوقت لدراسة الاستثمار بصفة خاصة كما انفقت الكثير من الوقت في جمع المال الذي خصصته من أجل الاستثمار.

- **التحقق من كل التفاصيل**

لا تنفق المال بسهولة. لقد عملت بجد لكسب المال واستغرقت وقتا طويلا لتجمعه. يجب عليك التحقيق في كل جانب من جوانب الاستثمار جيدا قبل اتخاذ أي قرار. اسأل واطلب الكشف الكامل والتام لكل التفاصيل. اطلب كل المعلومات الكافية والدقيقة عن أي استثمار من أي نوع. اما إذا كان لديك أي شكوك أو مخاوف من أي شيء، فيكون من الافضل الحفاظ على المال في البنك بعيدًا عن المضاربة أو المخاطرة بفقدان ذلك الما.

- المال سهل الفقد والضياع

والنتيجة الأولى من قانون الاستثمار هو: « الاموال من السهل فقدها» فمن الصعب كسب المال في سوق تنافسية ولكن خسارته هي واحدة من أسهل الأمور التي يمكن للفرد أن يفعله. يقول المثل الياباني «صنع المال هو كمن يحفر بمسمار، في حين فقد المال هو أشبه بسكب الماء على الرمال».

- أفضل قاعدة للجميع

والنتيجة الثانية من هذا القانون يأتي من الملياردير العصامي مارفن ديفيس الذي سئل عن قواعد لجعل المال في مقابلة في مجلة فوربس.

وقال أن لديه قاعدة واحدة بسيطة وهي «لا تخسر المال ابدأ». وقال أنه إذا كان هناك احتمال بأن تفقد أموالك فلا تتخلى عنها من اول مرة (يعني خليك ورا فلوسك لغاية ما تكسب). هذا المبدأ من الأهمية بمكان بحيث يجب عليك أن تكتبه وتضعه حيث يمكنك أن تراه دائما. وأعد قراءة ذلك مرارا وتكرارا حتي تتذكرها.

- الوقت يساوي المال

فكر في أموالك كما لو كانت قطعة من حياتك. يجب عليك أن تبدل عدد معين من وقتك من أجل توليد كمية معينة من المال للادخار أو

الاستثمار. إن الوقت لا يمكن الاستغناء عنه. بل هو جزء من حياتك الثمينة التي ولت من غير رجعة. إذا كل ما عليك القيام به هو الإبقاء على المال، بدلا من خسارتها، وذلك وحده يمكن أن يحقق الأمان المالي.

- **كن زكي مع الاستثمار**

إن النتيجة الثالثة من قانون الاستثمار تقول: «إذا كنت تعتقد أنك يمكن أن تخسر قليلا، فسوف ينتهي بك الحال بخسارة الكثير»

هناك شيء عن موقف الشخص الذي يشعر بأن لديه ما يكفي من المال لكي يخاطر بالقليل. تذكر القول المأثور، «الرجل الغبي هو امواله سرعان ما يتفرقا». اسأل نفسك دائما ماذا سيحدث إذا فقدت مائة في المائة من أموالك في الاستثمارات المختلفة. هل يمكنك التعامل مع ذلك؟ إذا كنت لا تستطيع فلا تستثمر.

- **تمارين للتطبيق**

هناك أمران يمكنك القيام به لتطبيق هذا القانون على الفور :

أولا: فكر في كل الأخطاء المالية السابقة التي ارتكبتها في حياتك. ماذا حدث بشكل عام؟ ماذا يمكنك ان نتعلم منها؟ التشخيص الدقيق هو نصف العلاج.

ثانيا: استثمر في الأشياء التي تتفهما تماما وتؤمن بها. خذ المشورة في مجال الاستثمار من الناس الناجحة ماليا فقط. العبها بطريقة آمنة. لانك من الأفضل أن تحتفظ بأموالك بدلا من أن تضيعها وتخسرها وفي هذه الحالة فانك لن تخسر المال فقط بل سوف تخسر كذلك الوقت الذي كنت تجمع فيه هذه الأموال.

الملخص

عندما تفكر في الاستثمار خذ المشورة من اصحاب الخبرات وتذكر القاعدة الذهبية «لا تخسر».




تعديلات مهمة

في عاداتك المادية قد تؤدي إلى بناء ثروة حتى لو كان مرتبك ضعيفًا

اعكس تفكيرك

كلنا نعرف، بعد أخذ الضرائب، ودفع الفواتير، لا يبقى الكثير من الأموال، ولكن بدلًا من إنفاق ما يتبقى، لا بد عليك أن تبدأ في التفكير في اقتطاع جزء منه، وتوجيهه نحو أهدافك المادية الكبرى. أغلب الناس ينفقون هذه الأموال، وهذا ربما ليس التصرّف السليم، قليل من التوفير في هذه الأموال، واستثمارها في مشاريع مدرّة للأرباح، هو أفضل ما يمكن فعله.

انظر إلى حيث ترغب في الذهاب

تمامًا مثل اللاعبين الرياضيين، تخيّل نفسك في المكان الذي ترغب في الوصول إليه، كثير من الدراسات تؤكد أن هذه هي الطريقة الأولى للتحفيز، لكي تصل إلى مكان ما في المستقبل، لا بد عليك أن تتخيّله أولًا، أفضل وسيلة لهذا بالطبع، هي خطة الـ5 أعوام، فكّر فيما سيكون عليه الحال خلال هذه الفترة.

طو رخدعك العقلية الخاصة

ماذا لو لم تنفق ألف دولار على أغراض التصميم، أو حتى تشكيلة جديدة من برامج المحمول؟ ماذا لو قررت أن تضع لنفسك قاعدة بعدم إنفاق أكثر من 300 دولار على أي شيء غير أساسي لحياتك مثلًا؟ الخبر الجيّد هو أن بإمكانك دائمًا أن تخلق عادات مادية خاصة بك، في الغالب ستكون هذه العادات هي الأفضل والأكثر بقاء.

تعديل دماغك لتوفر أكثر لتقاعدك

لو كانت القواعد السابقة تبدو لك صعبة، فيمكنك البدء بالتفكير في أمر بسيط للغاية، وهو تعديلات مهمة على عاداتك المادية، مثل أن تأكل في الخارج مرتين في الشهر فقط، وغيرها من العادات الشخصية التي قد تؤثر كلية في الطريقة التي تتعامل بها مع الأموال.

عش كأنك شخص ثري بشكل سري

لبعض الناس، فإن صورة الشخص الثري تتلخّص في العربات الفاخرة، والبيوت العملاقة، ونمط العيش الباهظ، وهو ما يمكنك التخلّي عنه بسهولة لأنه يفترض منك أشياء قد لا تكون راغبًا في تقديمها، واحد من الأبحاث التي قام بها الدكتور «توماس ستانلي»،

أكدت بعد دراسة نمط حياة المليونيرات لمدة عقدين من الزمان، أن الثروة هي أمر ناتج عن العمل الشاق، والتوفير المستمر، والعيش بموارد أقل من الحقيقية.

إعرف ما الذي يحدث لحسابك البنكي

كثير من الناس يكون لديهم نوايا طيبة بخصوص توفير المال، لكن لو لم تكن على علم كاف بالداخل والخارج من حسابك الشخصي، سيكون من الصعب تحقيق حلمك في الثراء، عليك أن تعرف جيدًا ما الذي يحدث في حسابك البنكي، ومقدار الإنفاق والادخار، ابق على اطلاع كامل شهريًا بالمستجدات، وقيّم على أساسها.

الخروج من الدين

كل الأشخاص يقعون تحت طائلة الدين في وقت من أوقات حياتهم، لكن لو كنت واقعًا تحت طائلة دين سيء، خصوصًا دين بطاقات الائتمان، حيث تدفع أرباحًا شهرية، سيكون عليك أن تفعل شيئًا حيال ذلك الأمر. كل شيء يمكن أن يحدث في أي وقت، قد تضطر لإنفاق 600 دولار تغطية لنفقات تصليح عربة، ولهذا سيكون من الأفضل أن تسدد ديونك أولًا قبل أن تبدأ في الادخار.

الخبيرة الإقتصادية «بلايلوك» تقول إن كثيرًا من الناس يفشلون في

بناء أي ادخار جيد، بسبب وجود دين البطاقات الائتمانية، الذي يمنعهم من أي محاولة ادخار جيّدة، لكن بعد خروجك من دين البطاقات الائتمانية، سيكون من الممكن أن تبدأ في الادخار بحرية نسبيًا، وأن تصل إلى اتفاق مع نفسك، والذي يسمح لك بالتعامل مع حالات الطوارئ.

زيادة المال المكتسب

هنالك طريقتان لزيادة المال المكتسب: إما أن تنفق أقل، أو توفّر أكثر، سيكون عليك أن تضع في الإعتبار أن عنصر التوفير هو الأسهل هنا نسبيًا. طرق زيادة الدخل قد تكون بالعمل بوظيفة ثانية، تفعل فيها شيئًا تحبه، وبهذا تكسب كل شيء، تؤدي وظيفة خفيفة، وتحصل على قدر من المال، ربما يكون له أثر كبير عليك. ويمكنك كذلك أن تبحث عن وسيلة للاستثمار، ربما سيكون عليك قبلها أن تحصل على مساعدة مستشار مالي، يساعدك على فهم ما الذي يجري في حسابك الشخصي، وما هي أفضل المجالات التي يمكنك الاستثمار فيها.

فكّر في استشارة خبير

هنالك بعض الأوقات في الحياة، والتي يكون فيها استشارة خبير أمرًا ضروريًا وحاسمًا في حياتك، حتى لو كنت تقوم بعمل جيد في حياتك، استخدام مخطط إستراتيجي للأموال، سيساعدك على رؤية

الصورة كاملة، وهو ما سيتيح لك قدرة أفضل على اتخاذ القرارات، التي ربما تختارها بناء على عاطفتك أكثر من العقل والمنطق، ولكن المساعدة المتخصصة هنا، ستكون بدرجة كبيرة، عامل عون لكي تعرف الطريقة التي يدار بها العالم.




عاداتك تحدد ملامح
مستـقبـلك

1 : عاداتك تحدد مستقبلك.

2 : ليست مسالة براعة لكنها مسألة تركيز.

3 : هل ترى الصورة الكاملة للأمور.

4 : تحقيق أفضل توازن.

5 : تكوين علاقات ممتازة.

6 :عامل الثقة.

7 : اسأل عما تريده.

8 : الإصرار والمثابرة.

9 : اتخاذ إجراء حاسم.

10 : العيش من أجل تحديد غاية محددة.

استراتيجية التركيز رقم (1): عاداتك تحدد ملامح مستقبلك.

- الخيارات السليمة التي تقوم على مبدأ ثابت هي التي تضع الاساس لما تكسبه من عادات .

- اتباع سياسة الاستثناءات وهي ان تتعهد بالالتزام بالعادة دون استثناء مهما حدث .

- انجاح الامور يقتضي: العمل المركز، الانضباط الشخصي، الكثير من الطاقة والنشاط كل يوم .

- كلما زاد ما تعرفه عن نفسك.

كيف نفكر ؟ كيف تشعر؟ ما هي غاياتك الحقيقية ؟ كيف تريد ان تحيا ؟

ازدادت حياتك تدفقًا .

- العادات السلبية تجلب نتائج سلبية والعادات الإيجابية نجلب نتائج ايجابية.

- فكر واكتب: ما هي العادات التي تود ان تكسبها؟ ما هي العادات التي تمارسها؟ فكر في جميع العادات في جميع مجالات حياتك الشخصية، الصحية، المالية، الإجتماعية، الأخلاقية .....

- تغيير العادات يحتاج الى وقت ولتثبيت العادة نحتاج إلى ممارسة وبعدها سيصبح من الصعب ترك العادة ومن السهل ممارستها.

- الجودة ليست اجراء تتخذ بل عادة تتبع.

- لإكتساب عادة جديدة أنت بحاجة إلى مخاطبة النفس بأحاديث مشجعة حتى تحافظ على مسارك السليم.

- من خلال تحسين سلوك واحد في كل مرة بصورة منتظمة نستطيع

بشكل هائل أن تحسن اسلوب حياتك كلها بما في ذلك صحتك، دخلك، علاقاتك، ووقتك.

- إذا داومت على القيام بما تقوم به دوما فسوف تحقق ما كنت تحققه دومًا.

- معرفة العادات السيئة أو العقبات التي تقف في طريق تحقيق أهدافك هي نقطة الإنطلاق نحو نجاحك في المستقبل.

- إن سلوكك الظاهري هو المرأة التي ترى فيها الحقيقة بينما تصورك الباطني عن هذا السلوك لا يكون إلا وهما في غالب الأحيان.

- عندما تكون مستعدًا للتغيير سيبدأ الاشخاص المناسبون بالظهور لمساعدتك.

- معادلة العادات الناجحة:

1- حدد بوضوح عاداتك السيئة وغير المثمرة.

عند تفحص العادات السيئة ضع في اعتبارك التأثيرات بعيدة المدى وكن امينًا تمامًا فحياتك قد تكون معرضة للخطر.

2- حدد عاداتك الناجحة الجديدة واكتب كل الفوائد والميزات.

3- ضع خطة عمل من 3 خطوات، يجب اتخاذ اجراء ما والبدء بالتنفيذ.

لعمل خطتك قم بعمل جدول يتضمن التالي

- عاداتي السيئة
- العادات الناجحة التي اود اكتسابها
- السبب اوالفوائد التي سأحققها
- العواقب التي ستترتب على عدم تحقيقها
- خطة عمل من 3 خطوات لاكتسابها
- تاريخ البداية



التغلب على الضبابية في رؤية الشؤون المالية

إن أكثر ما يصادف من حجارة العثرات هي تلك الحالة التي أطلق عليها اسم «متلازمة الضبابية المالية»، والتي تتمثل من خلال عدم مسك سجلات مالية، وإهمال تسوية دفاتر الشيكات، وترك الفواتير جانبا من غير أن تفتح ملغلفاتها، وكتابة شيكات من غير رصيد كاف، والإنفاق بإستخدام بطاقة الائتمان إلى حد يربو عن الحد الأعلى المسموح به. كما تشتمل أعراض هذه المتلازمة على مخاوف عامة من عدم المقدرة على توفير ما كاف لتغطية قيمة الشيكات أو الوفاء بالتزامات مالية، والإحساس بالعجز عن توفير فائض من المال، وتعجب المرء المستمر من عدم درايته بكيفية إنفاقه لماله وإلى أين ذهب هذا المال، ووجود قلق دائم حيال المستقبل الإقتصادي.

إذا كانت أعراض هذه المتلازمة تبدو عليك بشكل متكرر، فعليك أن تدرك بأنك ربما تفتقر إلى عادات ثابتة للتعامل مع المال وعالمه. وعليك أن تتبين كذلك أنه لما كان الناس غالبا ما يربطون قيمتهم كأشخاص بما يملكون من مال، فالتعامل مع الأمور المالية الشخصية قد يتسبب تلقائيا في نشوء أحاسيس غير مرضية. ولكي تتخلص من هذا النوع من ردود الفعل قد تعود نفسك من حيث لا تري على تجنب مواجهة الأقرام المتعلقة بشؤونك المالية.

والأسوا من ذلك، فحيث أن المدارس الحكومية نادرا ما تعلم إدارة الشؤون المالية الشخصية، فلربما كنت أنت واحدًا من الكثيرين الذين يفتقدون إلى الألفة مع لغة المال، الأمر الذي يؤدي إلى الشعور بالإحراج عند طلب المساعدة.

ومهما كان من سبب وراء نشوء «متلازمة الضبابية المالية» لديك، عليك أن تتبين الطبيعة المؤقتة للمنغصات المرافقة للوضوح غير المألوف في رؤيتك المالية. إن غالبية الناس الذي أعمل معهم يكتشفون، بالإضافة إلى تقهقر المتلازمة لديهم، إحساسا جديدًا بالأمن والطمأنينة والثقة بقدراتهم على جني الثروة. ويمكن مقارنة المنغصات العرضية المصاحبة للمراقبة الدقيقة للأمور المالية بالآلام العضلية الناجمة عن اتباع برنامج تمرين لياقة بدنية جديد.




كيف تدير أمورك المالية
حسب خطة عملية

تفاقمت في الأونة الاخيرة المشاكل المتعلقة بالإنفاق والإستهلاك وخصوصا في ظل إرتفاع الاسعار وثبات الرواتب والدخول بالنسبة للموظفين والطبقة الوسطى وتهديد هذه الاسعار الجنونية للمدخراتهم وعجز الفقراء والمساكين والطلاب في إدارة مواردهم المالية الشحيحة في ظل الازمة الإقتصادية العالمية والظروف الإقتصادية المتدهورة وإنعدام الثقة في السياسات الحكومية.

ولذلك كانت هناك مبادرات عديدة في كيفية إدارة الإقتصاد المنزلي او العائلي وكيفية ترشيد الإستهلاك ومن خلال قراءتي للكثير من كتب التخصص ومقارنة الدخول بين الدول الغنية والفقيرة للموظفين وإستقرائي للعديد من الموظفين المفلسين تبين لي أنهم في الغالب لديهم رواتب جيدة ويمكنهم الادخار ومواجهة الصعوبات في غضون سنة من توظفهم لكن الغالب من الموظفين الجدد يسرعون في إنفاق رواتبهم دونما الإنتباه للمستقبل أو ربما يدخرون من أجل بناء العش الزوجي دون النظر للمسألة النفقات الآتية بعد الزواج وكل هذه الأمور تجعل الموظف وإن كان دخله يساوي دخل رئيس الولايات المتحدة الامريكية مفلسا إلم ينتبه لمسألة الإنفاق لأن المال لديه طريق يذهب إليه دون رجعه فلابد للشخص سواء كان موظفا أو عاملا أو طالبا أو حتى رجل أعمال

أن ينتبه للثرواته ومدخراته ودخله الشخصي فالدخل يمكن أن تنفقه كله أو تزيد من الإنفاق بالتدريج إذا ضمنت إدخار يساوي راتبك لمدة سنه أي إذا كان راتبك 500دولار أمريكي وفي السنة يساوي 6000دولار أمريكي فهنا يمكنك أن تزيد الإنفاق للسنة القادمة بمايعادل ٪2 أو ٪10 أوحتى ٪50 وكلما ارتفع معدل الادخار كلما كانت لديك فرصة لزيادة الإنفاق ومواجهة الأسعار.

إن الصرف المجدول أو وفق نظام معين يساعدنا كثيرًا في إدارة أموالناومدخرتنا ويزيد من فرص الادخار وبناء الثروات بينما الفوضى في الصرف وعدم جدولته يؤدي في نهاية المطاف إلى الإفلاس وعدم القدرة على مواجهة الأزمات وكما يقول المصريون «القرش الأبيض لليوم الأسود»

مهارات الإنفاق والادخار تقوم على مجموعة من الأسس وهي:-

1- وضع ميزانية للإنفاق سواء كنت طالبًا أو موظفًا أو حتى رجل أعمال حسب إحتياجاتك اليومية لك ولأسرتك.

2-تسجيل الدخول أي ما كسبته من المال والنفقات أي المصروفات لمساعدتك في معرفة التحركات المالية في ميزانيتك ولتساعدك في وضع

الخطط المستقبلية للثرواتك.

3-الإهتمام بالادخار وجدولته لأهميته القصوى في أوقات الازمات والطوارئ.

4-التفرقة في المصروفات بين الضروريات والإحتياجات الاساسية مثل الأكل والشرب والمنزل ...ألخ وبين الكماليات وكلما كان صرف كبير على الأساسيات لابد من تقليل الكماليات بالنسبة للدخول لكن إذا كان دخلك يصرف منه القليل للأساسيات والباقي للكماليات فلابد من معرفة الأولويات في الكماليات فربما إحتاج إبنك الى جهاز موبيل وهي من الكماليات لكنك إبنك الأخر يحتاج الى دخول روضة الأطفال فالأولوية هنا هي للروضة الأطفال وليس شراء الموبيل.

الثروة وكيفية خلقها

هناك دراسات عديدة أشارة إلى أن الأشخاص الأثرياء في العالم وبالتحديد العصاميين منهم حققوا ثروات من خلال نظام الادخار وإستثمار المدخرات الفائضه عن حاجتهم فأهمية الادخار تكمن في انه يوفر لك المال والثروة على المدى الطويل فمثلا أصحاب الدخول العالية يمكنهم الادخار مابين 50-30٪ من دخولهم اما أصحاب الدخول المتوسطة فيمكنهم إدخار مابين 30-10٪.

إن ظاهرة الإستهلاك والتسوق والإعلانات المغرية للتسوق هي اكبر فيروس يدمر المدخرات والثروات فكثير من الأسر تتسوق للتشتري حاجات هي في غنى عنها فقط من أجل الترفهي وهذا يدل على نوعية ثقافة المستهلك الذي لا يعي بخطورة التسوق من دون ترتيب واهداف وحتى الترفيه لا بد ان يكون له أهداف وتخطيط يساعد في تحقيق الاشباع الذي تسعى النظرية الإقتصادية لتحقيقة بأقل الأسعار واعلى إشباع .

ارشادات في ادارة مصروفات الإستهلاك «الضروريات»:

- حدد ماهو ضروري بالنسبة لك ولأسرتك وماهو كمالي حتى تتعامل معها وفق بنود الميزانية.

- عند تعدد اصناف الضروريات عليك الإهتمام بأسعارها والإستفادة من فروق الأسعار خاصة وقد ثبت عمليا ان هناك فروق في الأسواق.

- حاول أن تشتري ضرورياتك بالجملة دائما ولو بكميات كبيرة وابتعد عن التجزئة لكي تكسب فرق السعر وتوفر تكاليف أخرى ربما لا تشعر بها مثل استهلاك وقود السيارة في حالة التسوق اليومي وكذلك تفادي المشتريات العرضية اثناء تسوقك او اثناء ذهابك أو ايابك .

- تحديد المتطلبات الضرورية للأطفال وباقي أفراد الأسرة، فهناك

تقارير مسحية تشير إلى أن النسبة العظمى مما ينفق على الأطفال يصنف تحت الكماليات.

ومع ذلك عليك تعليم أطفالك وأفراد أسرتك ثقافة الترشيد الإستهلاكي، وتدريبهم على اساليب التوفير من خلال وضع ميزانيات مصغرة لهم بمبالغ محددة وتعليمهم كيفية التعامل مع هذه الميزانيات.

- الإقتصار على الخدمات الضرورية في المنزل والتخلص من الخدمات الإضافية مثل الهواتف والجوالات وأجهزة الحاسب الزائدة... ألخ، تدريب الاسرة على الإستخدام الإقتصادي لبعض الخدمات مثل اجراء الاتصالات خلال فترات التخفيض، عدم استخدام أجهزة التكييف اثناء اعتدال الطقس او اثناء فتح النوافذ وكذلك بالنسبة للكهرباء.

- مراقبة تكاليف هذه الخدمات شهريا ومعرفة متوسط التكلفة والمحافظة على أن تكون التكلفة الشهرية قريبة أو مساوية للمتوسط.

ارشادات عامة في ادارة الميزانية:

- الالتزام الصارم بالنسبة المخصصة لبند الإستهلاك، لأن ترشيد الإستهلاك قد يكون سببا في نجاح ميزانيتك وليس دخلك، واعتبار هذه النسبة هي دخلك المتاح أو القابل للتصرف وتكييف مصروفاتك مع النسبة المخصصة للإستهلاك.

- حاول عدم حمل نقود ومبالغ كبيرة في جيبك، وبإمكانك صرف هذه النسب من بداية الراتب ووضعها في صندوق المنزل أو البنك ويفضل أن تكون معك البطاقة الصرف الألي للبنوك وهذا سوف يحميك من أثارات ومحفزات الإنفاق الغير ضروري.

- عند التسوق يجب عليك مسبقا أن تدون كافة متطلباتك المحددة في ورقة والالتزام بها وعدم شراء أي شئ آخر إلا في الضرورة القصوى.

ادارة الميزانية ـ الكماليات

- تخصيص 20 ٪ من إجمالي المصروفات للكماليات، وفي حالة وجود فائض يتم ترحيلة للفترة التالية.

- تحديد بنود الكماليات حسب الأهمية للأسرة مثل السفر والترفيه في الإجازات، تغيير الأثاث، إذا لم تكفي الميزانية عليك الاختيار بين البنود الترفيهية.

ادارة ميزانية الاسرة ـ الادخار والتوفير

- اجعل بينك وبين هذا البند خطا أحمر وعدم تجاوزه مهما حدث، وإذا كان الالتزام بهذا مستحيل عليك باعادة تخطيط الميزانية وإعادة توزيع النسب.

-عند استلامك للراتب أو الدخل اقتطع مباشرة هذه النسبة وايداعها في حسابك البنكي.

- حاول أن تستثمر مدخراتك في أوعيه استثمارية أمنة مثل شراء أسهم مستقرة في السوق، واهتم بتنويع اسهمك، طبعا هذا يعتمد على حالة الأسواق ومدى استقرارها.

- من الأفضل أن يكون لديك 3 حسابات بنكية في بنوك مختلفة واحد للادخار أو يمكن تكون محفظة استثمارية، وآخر خاص بالمصاريف الضرورية، وآخر خاص بالكماليات




الإستراتيجيات الصحية
لجمع المال

التطبيقات المحددة لإستراتيجيات ومبادئ جمع المال

1 ـ **أنفق أقل مما تكسب**: حتى تجمع المال أنت تحتاج إلى بدأ في إنفاق مبالغ أقل من تلك التي تكسبها، واستمر في القيام بهذا حتى تجمع الكمية التي تحتاج إليها.

لقد أثبتت الدراسات صحة هذا الإسلوب، كل من جمع مبالغ مالية قد طبق هذه الإستراتيجية بالفعل .

2 ـ **ادخر أولا ثم انفق ثانيا**: إذا كنت عازما حقا على جمع المال من الضروري جدا أن تدخر المال في أول مرحلة .

يمثل مبدأ الادخار هو سبب حاسم في زيادة مضاعفة ثروتك، ولكن عليك استعاب مبدأ الادخار ال 10 ٪أولا ثم إنفاق الباقي بعد ذلك .

3 ـ **استغل أموالك لصالحك**: المال يزيد نفسه بنفسه ويمكن له أن يتضاعف، لذا أسرع بنشر استثماراتك .

4 ـ **أعد الاستثمار**: إذا تم توظيف الاستثمارات بشكل صحيح، ستجد أنها تمدك بدخل جديد، وبما أنك مازلت في عملية جمع المال يجب

ألا يتم إنفاق هذا الدخل، ويفترض أن يتم إعادة استثماره مرة أخرى للإسراع في عملية جمع المال .

5 ـ **حد من خسائرك**: قلل خسائرك بشكل أسرع، وتخلص من أي مشروع من المحتمل أن يتحول إلى موقف سلبي ، لا تهدر طاقتك الذهنية والجسدية في محاولة تحويل الخسائر إلى أرباح.

6 ـ **ضع لنفسك شيئا تتطلع إليه**: ستجد انك تجمع المال بشكل أسرع في وجود مكافأة تنتظرك في النهاية.

7 ـ **مارس التحكم الذاتي**: يحتاج ادخار المال إلى السيطرة على النفس، وحتى تتمكن من جمع ثروة مالية ضخمة عليك أن تدير شؤونك المالية بحرص .

8 ـ **ابحث عن الفرص**: هناك آلاف الفرص لجمع المال يوميا، أن فرص جمعك للمال كبيرة وليس لها حصر .

9 ـ **الاختلاط مع أصحاب الثروات**: السر في هذا أنك تجد نفسك بعد مرور الوقت من إقامة علاقات معهم أن تفكيرهم ومعتقداتهم بدأت تدخل عالمك العقلي لتؤثر فيك.

ستجد برفقتهم فرص جمع المال لأن عالمهم هو مكان تواجد

الثروات، وغالبا ما تدور محادثات هؤلاء الناس بشكل جزئي حول المال، ولعل هذا أحد الأسباب زيادة ثراء الأشخاص الأثرياء بالفعل .

في الأخير أريد أن أختمها بأحد قوانين النجاح في جمع المال وهو قانون العطاء، الذي يقول أنّ ما تقدمه للحياة سيعود إليك مرة أخرىٰ عشرة أضعافه.

إذن بينما أنت تجمع المال تخلّ عن جزء منه لفعل الخير للبشرية.




كن ثري الفكر حتى
تصبح ثريا

الثراء يبدأ في الفكر ثم يتحول إلى مادة (شيء ملموس)، هذه طبيعة الحياة أو طبيعة القوانين الكونية، أنا أحب أن أفكر كثيرًا في الجوانب التي تشمل المال والثروة، أنا أعشق الدخول إلى غرفتي من ثم أبدأ في الاستغراق في التفكير ما يخصني، ليس المال فقط، بل كل شيء يساعدني على تشكيل حياتي، أنا أعشق هذا من كل

قلبي، يا ترى لماذا الله يرزق الفرد على مقدار تفكيره ؟

التفكير يشمل أشياء كثيرة بالطبع، يجب عليك أن تفهم المقصود، لا يمكن أن تقول لي أنا أفكر كثيرًا في المال ولكن مازلت على حالتي المزرية، لا، لابد أن هناك خلل في تفكيرك يجب عليك تصححه، وأيضا لا يمكن أن نقول بأن الشخص يفكر كثيرًا في المال ولكنه تنقصه الجرأة، وحب المبادرة، ومهارة صنع واتخاذ القرار في القرارات الحاسمة ، هذا أيضا يدخل في التفكير، ولكن أنت لم تدركه .

فكر الثراء يساوي الثراء الحتمي الذي لابد منه أن يحدث لكل شخص التزم به، لا تنس ذلك، غيّر تفكير ووعيك فيما يخص الثراء وسيتبدل كل شيء الخارج، وسترى أشياء تتغير في حياتك وأنت تحس بهذا التغير .

الفكر واسع وكبير وشامل يتمدد إلى ملا نهاية، واصل في تفكيرك أدخل عوالم أخرى لم تدخلها من قبل، اعشق التفكير وزد حكمة في شؤون المال والأعمال، أنت باستطاعتك أن تحدث فرقًا كبيرًا في حياتك

بواسطة شيء واحد وهو التفكير المتفرد الذي يجعلك مختلفًا بذكائك وشخصيتك، وتحس بأنك شخص خارق للعادة تستطيع الوصول إلى مستويات كبيرة لم يصلها أحد من قبل.

لا تنسى أن هذا يعتمد على تفكيرك لإحداث فرق في مجال المال والثروة.

المعادلة السحرية التي سوف تهبك ثروة كبيرة:

سر المعادلة السحرية لتحقيق الثروة والغنى

الكون مملوء بالأسرار هذه الأسرار لكي تكتشفها لا بد أن تخوض غمار المغامرة أو تسعى للبحث عليها بمختلف الطرق، أما نحن نريد أن نكشف على أسرار تخص الثروة والمال، أي الأسرار التي جلبت ثروات للمئات من أغنياء العالم بأسره، اليوم ستقدم هذه الأسرار على شكل نقاط مختصرة، وفي الأيام الأخرى سنحاول أن نتناول كل عنصر على حدا في مقالة.

نسيت بأن أقول هذه الأسرار السحرية لتحقيق الثروة مستخلصة من تحليلات قام بها متخصصين درسوا مباديء وميزات أصحاب المال على مدى فترة طويلة من الزمن.

المعادلة السحرية التي سوف تهبك ثروة كبيرة هي بين أيدي كل الناس الذين لا يملكون الوقت لاكتشاف كيفية اكتساب الأغنياء للمال والثروة.

هناك الكثير من الشباب طبقوا هذه المعادلة وكانت النتائج حاسمة في وقت أسرع بكثير، وهي جمع ثروة مالية ضخمة فتحت لهم فرصا كثيرة وأبوابا عدة.

1ـ **الأفكار هي أشياء ملموسة:** الأفكار هي أشياء ملموسة، أي هي عبارة عن ترددات وموجات لا يمكن أن نراها (تخيل فقط موجات المذياع) هي كذلك، تنتج الأفكار قوية عند مزجها بوضوح مع الهدف والمثابرة والرغبة المشتعلة لترجمتها إلى ثروة .

2 ـ **الرغبة المشتعلة في تحقيق الثروة:** تعتبر النقطة الأولى نحو الثراء، قل لي كم درجة رغبتك وسأقول لك أين ستكون مكانتك ومنزلتك في المستقبل؟، يجب أن يكون هاجسك في الحياة هو الرغبة المشتعلة في تحقيق أي هدف تريد.

3 ـ **الإيمان هو السر الثاني للغنى**: عندما يمتزج الإيمان بأفكار الثروة ستكون النتيجة تحويل هذه الأفكار إلى عوائد مادية مالية، يعني الفكرة تتحول أموال ملموسة.

هنا ستطرح سؤال: كيف يمكن لفكرة أن تبني ثروة ؟

في المقالة القادمة إن شاء الله سأحاول أن أجيب على السؤال.

4ـ **التأكيدات المقترحة**: ابحث عن جمل إيجائية في مجال الثراء تدعم رغبتك في تحقيق الثراء.

على سبيل المثال :

أنا مؤمن أنني سأمتلك ذلك المال وإيماني قوي جدًا.

أنا أرى المال الآن أمام عيني وبإمكاني لمسه بيدي. وهو ينتظر الانتقال إلى حوزتي .

5 ـ **المعرفة المتخصصة في مجال الثراء:** المعرفة لا تجذب إلا إذا نظمت ووجهت بذكاء عبر خطط عملية للتنفيذ والوصول إلى الغاية المحددة التي هي جمع المال.

6 ـ **الصور الذهنية للثراء:** الخيال هو المصمم لكل السلوكات التي تمارسها في حياتك العملية، وبالتالي استغلال هذه الميزة التي يتمتع بها العقل الإنساني بشكل أكثر دقة، يساهم في زيادة استغلال قدراتك على تحقيق الثراء.

تخيل مواقف وصور ذهنية كثيرة حول الحياة التي ستعيشها بعد نجاحك المالي.

7 ـ **التخطيط المنظم للثراء:** في هذه الخطوة ستقوم بترجمة الرغبة إلى خطة مالية، وستكون البداية الأولى للانتقال إلى التطبيق العملي.

تكوين خطة عملية لتحقيق تلك الترجمة.

8 ـ **التغلب على المماطلة واتخاذ القرار:** المماطلة هي نقيض الحسم هي

عدو شائع يجب كل رجل أن يتغلب عليه عمليا.

9 ـ **المثابرة:** المثابرة هي عامل مهم وضروري ضمن إجراء تحويل الرغبة إلى ما يساويها ماليا، وأساس المثابرة هي قوة الإرادة .

10ـ قوة الدماغ المفكر هي القوة الضرورية للنجاح في جمع الثروة: الخطط تبقى جامدة وغير مفيدة من دون القوة الكافية لتحويلها إلى عمل.

11ـ **العقل الباطني**: العقل الباطني يتمثل بذلك الوسيط الذي يقوم بنقل الأهداف والأفكار من منطقة العقل الوعي إلى منطقة العقل الكوني الذي هو بمثابة المترجم للأحلام وصياغتها حسب الشكل تخيلته وصورته في ذهنك مثل وعاء على بابا السحري الذي يحول الأحلام إلى شيء ملموس.

استغل قدراتك الداخلية في الوصول إلى أهدافك المالية. وقم بدراسة مجال العقل وقدراته لكي تزيد من معلوماتك حول هذا الأساس، فأكيد عندما تملك معرفة في كل ما يخص العقل، ستستطيع أن توجه طاقتك الداخلية لخدمة أهدافك المالية .

اعتمد على هذه المعادلة السحرية لكي تستطيع أن تخرج طاقتك الداخلية بشكل أكثر ومتزايد .




العبارات التوكيدية
حول الثراء والمال

هل أنت مستعد لاستخدام التوكيدات ؟ هل أنت مستعد للقيام بالتغيير؟، عندما تكون على استعداد للقيام بالتغيير، أنظر إلى الموضوع الذي تدور حوله نواياك واعثر على توكيد تشعر بأنه مناسب لك، إذا لم تشعر بأن التوكيد مناسب فتركه، واكتب توكيد من عندك، بشرط أن تحس بنوع من طاقة التحفيز عند ترتيل التوكيد.

اجعل ذاتك تشعر بقوة هذه التوكيدات واكتشف الكيفية التي يمكن أن تغير بها طبيعة مشاعرك.

في كل مقال سأحاول أن أقدم معلومة حول عالم التوكيدات والإيحاءات، التي سوف تساعدك إدراك والنجاح في هذا المجال بشكل أكثر. والآن سنتجه مباشرة إلى العبارات التوكيدية فيما يخص الثراء والمال.

العبارات التوكيدية حول الثراء والمال :

- أنا على استعداد لتكوين ثروة هائلة وبحماس كبير
- أنا أعتمد على نفسي في تكوين خطط للربح في مشاريعي
- أنني أكوّن عقلية المليونير في كل لحظة أعيشها
- أنني أكوّن مهارات ذهنية وجسدية تدفعني بشكل كبير لتحقيق الثروة

- أنا أحب المال والمال يحبني

- أنني أقرأ بشكل كثير وبوعي حول مجال المال والأعمال

- أنا أغتنم أية فرصة تتيح لي لجني الأموال

- أنا استعمل ذكائي الكلامي في عالم الأعمال الحرة

- أنني أحسن مستوى وعيي فيما يخص المال

- أنا أتصور نفسي كثيرًا وأنا في موقف أجني فيه ثروات طائلة

- أنني أنتج أفكار مالية تفتح لي فرص كثيرة للغنى

- أنني أعلم بأن إنتاج ثروة كبيرة يتطلب مجموعة من المهارات التي أنا أسعى إلى تعلمها وتطبيقها

- إن فكري هو الذي يحدد درجة فهمي للمال وكيفية تحقيقه، وبالتالي أنا دائما ما أتوسع وأزيد من أفكار تفتح لي أفاق أخرى في عالم المال والفرص .

- أنا أفكر كثيرًا في المال وما له علاقة به.

- لاشك أن أفكار المال الكثيرة التي ترسخت في ذهني ستساعدني في الوصول إلى أهدافي المالية بشكل أسرع

- أنني أستطيع أن أرى الأفكار التي ستوصلني إلى طريق الربح والثروة
- أنا أملك إمبراطورية أفكار أقدمها للآخرين من أجل الإستفادة منها
- أنا أعلم بأن المال يصنع نفسه
- أنا أفكر بتفكير المال وأحس بإحساس المال
- أنا أحس بالوفرة في كل شيء

عالم الإيحاء الذي سيقودك إلى الثروة الكبيرة:

مرحبا بكم في عالم العبارات التوكيدية الرائع، الذي سيغير حياتك. هذا أهم مجال ستعتمد عليه في تغيير نشاط عقلك، أنت الآن في مكان سيكون البداية الأولى لك لتعرف كيف تغير نشاط عقلك إلى الحالة التي تريدها وتتصورها، سأخبرك بسر في نهاية المقال على مدى أهمية هذه الإيحاءات في حياتك .

الآن أنت تستطيع تغيير مشاعرك بواسطة التأكيدات التي تمارسها على نفسك، أنت تستطيع التحكم بجزء كبير جدًا في حياتك إذا استطعت أن تتقن هذه المهارة التي تمثل القوة اللازمة للتغيير. يمكن للتوكيدات أن

تساعدك بشكل كبير على تبني موقف أفضل في حياتك، كما تضعك في حالة أفضل بدنيًا وذهنيًا وروحيًا. ويخبرنا «واين داير» أن التوكيدات يمكنها أن تساعدك على نقل تركيزك نحو التغييرات الإيجابية .

هل توجد أجزاء في حياتك تريد تغييرها ؟ بلا شك الإجابة ستكون نعم، أنا اخترت لك أهم جزء في حياتك وهو المال .

سيكون هذا المقال بمثابة بوابة ومقدمة لكي ندخل إلى عالم العبارات التوكيدية التي تخص الثروة والمال، سأحاول أن أقدم مقالات في هذا الشأن على شكل سلسلة تشمل أكبر عدد من التوكيدات التي تخص هذا المجال والمجالات الأخرى التي لها علاقة بعالم الأعمال، ترقبوها إذن في مقالات مسلسلة إن شاء الله .

في نفس الوقت سأحاول أن أرشدكم حول كيفية تطبيق التوكيدات؟، وكيف تختار التوكيدات التي تناسبك؟، والتعرف أكثر على عالم العبارات التوكيدية في مجال الثروة، وأيضًا كيفية إستخدام العبارات لكي تحفزك أكثر نحو المضي قدمًا في رحلة الثراء، والفوز بالمال الكثير.

السر الذي أريد أن أخبره لك هو أن العبارات التوكيدية كلمات مؤثرة لديها القوة لتحركنا، ويمكنها أن ترفع من روحك المعنوية إلى أقصى درجات لم تتخيلها، تلهمك وتغير من حالتك المزاجية وتعطيك

ما تريد، عندما تطبق هذه التقنية على عقلك فإن جسدك لا يفرق بين الشيء الحقيقي والشيء المتخيل، ويستجيب جسدك للشيء الذي تفكر فيه، باعتباره شيئًا حقيقيًا، اغتنم هذا السر لصالحك ولا تتركه يخرج من ذهنك حتى يترسخ جيدًا .



ركز على الرخاء لجذب الثروة

هناك الكثير من الناس يقولون لأنفسهم ما يلي: كيف يمكنني أن أجذب المزيد من المال إلى حياتي؟ كيف يمكنني الحصول على المزيد من الدولارات؟ كيف يمكنني الحصول على المزيد من الرخاء والثروة؟كيف يمكنني جني المزيد من المال مع كل الديون التي أعاني منها، والتي عليّ تسديدها؟

التركيز على الرخاء وسيلة ناجحة بشكل لا يمكن أن تتخيله، أصبح جُل الكتاب والمؤلفين يركزون على مصطلح الرخاء، يا تُرى لماذا الكتَّاب أعطوا لمصطلح الرخاء أهمية كبيرة عن بقية المصطلحات الكثيرة والأساسية في مجال المال والثروة ؟، يبدو أن الأمر أنك عندما تحس بداخلك بنوع من شعور الرخاء والكفاية سينعكس هذا على أفعالك التي ستكون متوافقة مع القوانين الكونية التي تخص المال، وبالتالي سيبدأ المال بالتدفق إليك بشكل يجعل المال ينجذب أكثر إليك، ولكن نرى العكس حينما تركز على الإفتقار والندرة وما لا تملكه، وتثرثر كثيرًا بشأن هذا مع أسرتك، وتناقشه مع أصدقائك، وتخبر أولادك بأنك لا تملك ما يكفي، وعلى أساس هذا تبدأ بجذب المزيد مما لا تملكه .

إذن إذا رغبت الوفرة، إذا رغبت في الرخاء، فلتركز إذن على الوفرة، وركز على الرخاء .

يقول (تشارلز فيلمور) أن: «المادة الروحية التي تنبع من كافة الثروات الظاهرة لا تنفذ أبدًا، إنها في جانبك طيلة الوقت، وتستجيب إلى إيمانك ومطالبك»




سلسلة مهارات كسب
المال

يمتلك كل منا القدرة على القيام بشيء ما أفضل أو أسهل من الآخرين، وقد نكون قد فطرنا على بعض هذه المهارات أو المواهب، أو ربما اكتسبنا بعضها وعملنا على تنميتها .

الأشخاص الأثرياء بارعون في كسب المال، لماذا يا ترى ؟، السر في ذلك أنهم يملكون مهارات عدة تفتح لهم فرص عدة لكسب المال، هدفنا اليوم إعطاء مقدمة تدخلنا إلى هذا العالم، عالم المهارات التي تخص مجال المال والأعمال، بالمناسبة كل شخص يستطيع تعلم هذه المهارات بقليل من الجهد حتى يجمع الكثير منها، وأنا مثلكم أتعلم واحدة تلوى الأخرى إلى يكون عندي مهارات توصلني إلى عالم الثراء والمال .

تمتع بمهارات كثيرة في مجال الربح والمال

هدف كل صفقة يقوم بها الشخص هو الربح، لاشك أنك عندما تقوم بصفقة تحتاج إلى مهارات، هذه المهارات بالأساس هي التي تحدد نوعية الربح أو الخسارة في الصفقة .

لكي تحترف في إجراء صفقات مربحة تحتاج إلى مهارات عديدة يمكن تمييزها، عندما تتعمق في موقف إجراء الصفقة تجد نفسك قد استخدمت مهارات عدة في صفقة معينة (مهارة التفاوض والمقابلة، مهارة اتخاذ القرار، مهارة التمييز بين صفقة مربحة وصفقة خاسرة ...) والكثير من المهارات.

لابد أن تجد إستراتيجية للوصول أكبر عدد ممكن من المهارات التي ستساعدك في خوض غمار الرحلة، فكر كثيرًا، ولاحظ بعمق كل شيء له علاقة بالمال والأعمال الحرة، داوم على هذا حتى تعرف كيف تطبق هذه المهارات في حياتك العملية، لا تنسى أن إبداع مهارات جديدة سيساعدك في القفز بخطوة كبيرة نحو التقدم لجمع ثروة ومضاعفة أموالك.

ميادين الثراء:

أربع عوالم لتكوين الثروة

في عالم المال الواسع يوجد أربع طرق أساسية لكي تصبح مليونيرًا، مهما كانت عقليتك، فبتعلم طريقة واحدة والاجتهاد على تطبيقها سيكون الثراء حليفك .

هذه هي الميادين الرئيسية لتكوين الثراء :

الميدان الأول: الاستثمارات

جمع حصص من الأسهم، سندات، شهادات إيداع ...

الميدان الثاني: تجارة

التجارة في السلع والمنتجات، التسويق مقابل عمولة، مندوب مبيعات ...

الميدان الثالث: العقارات

شراء وبيع العقارات، المساحات الأرضية، استئجار البيوت ...

الميدان الرابع: الإنترنت

هذا ميدان جديد للربح، جميع الفرص التي ذكرتها سابقا توجد فيه، والكثير لم أذكره .

هناك طرق كثيرة واستراتيجيات يمكن إتباعها لبلوغ القمة في كل ميدان. ما عليك الآن سوى اختيار مجال معين من هذه المجالات، واتجه إلى الميدان الذي يثر اهتمامك أكثر، ولعب لعبتك فيه وسيحدد نجاحك بدرجة صدقك وعملك المثابر.




دروس في المال من
طالب سابق

لم أكن أعي تمامًا ما يعنيه المال، عندما انتقلت للدراسة في الجامعة. وإلى أن بلغت من العمر 18 عامًا، كنت أعتقد أن الشيء الوحيد الذي يحتاجه أحدنا، هو شراء ألعاب الفيديو، أو الذهاب إلى السينما أحيانًا، وقد كنت أفعل ذلك خاصة عندما كان يعتريني الملل.

إلى أن جُررت غصبًا إلى عالم الإيجار والبقاليات، والتأمين والنقل ورسوم الجامعة، كنت أعيش حياة ملؤها التجاهل الجميل، والتهرب السعيد من مسؤوليات الحياة، وقد كنت قليل الاكتراث: فالذي يمتاز بقصر النظر، باستطاعته أن يكون سعيدًا جدًا، أو كما قال الشاعر: «ذو العقل يشقى بالنعيم بعقله، وأخو الجهالة في الشقاوة ينعم».

مطالب الدفع:

فجأة، وبعد انتقالي إلى سكن الجامعة، بدأت أتلقى طلبات من أولئك الذين يتصلون حصريًا من خلال كتابة الرسائل،ويطلبون تحويل مبالغ مالية إلى حسابات بنكية معينة. لأول مرة، لم تكن تلك الطلبات تأتي من ذلك الأمير النيجيري أديواندو، الذي يعدني بثروة أسرته (الوهمية)، ولا يحتاج مني سوى رقم حساب بنكي يصبها فيهضع فيه باقي ثروة أسرته.

من هم كتبة هذه الرسائل؟ كيف استطاعوا أن يربطوا هجومهم

بدقة كبيرة، مع موعد تأخر استحقاق الدفعة؟ هل كانوا أدباء مشهورين يعملون لساعات إضافية لدى شركات التأمين وأصحاب المنازل، كي يسددوا ديونًا تكبدوها في أيامهم السابقة، عندما كانوا طلابًا يُعانون مثلنا؟ ولكن من كان يكتب لهم مثل هذه الرسائل، عندما كانوا هم أنفسهم غارقين في الديون؟ الآن وبعد ست سنوات، مازلت لا أعرف الإجابات على هذه الأسئلة.

ببطء ولكن بثبات، بدأت الامتثال لطلباتهم (من أجل دفع إيجاري ودفعات تأميني)، وبدأت أغذي رغباتهم الشريرة تجاه أموال الآخرين، باستخدام أوامر تسديد دائمة، ودفاتر شيكات، وعمليات بنكية عبر الإنترنت. وبالمناسبة، كان بنكي سعيدًا جدًا بالامتثال، وأحيانًا كنت أظن أنه متورط معهم في فضيحة كتابة الرسائل هذه، ويختلس نصيبه من بالتنسيق معهم.

تقلص الأموال:

لاحظت أن أموالي تقلصت بشكل كبير، وأني كنت بحاجة لوضع برنامج لسد النقص الحاصل، فكانت الخطوة التالية المنطقية، هي أن أفعل كما يفعل الرومان (when in Rome do as the Romans do)، وأمتثل لتلك المطالبات، وأبدأ أنا أيضًا بكتابة رسائل لأغراض مشابهة. فتحت كتاب العناوين الخاص بي، وبدأت حملة كتابة رسائل،

على أمل أن يستجيب أحدهم مع مطالبي العدوانية.

فعلًا، ومثل منظمة عفو دولية ربحية، وعلى عكس منظمة العفو الدولية Amnesty، فقد أحدثت رسائلي بالفعل فرقًا، ولاقت تجاوبًا. فبعد ثلاثة أسابيع، وأمر احترازي واحد، أخيرًا وجدت مجيبًا، لقد كانا زوجين من الوافدين يعيشان في دبي. وقد ظهر لي فيما بعد، أن أحدهما كان أنجبني قبل زمنٍ ليس ببعيد، وهناك أصبت الذهب.

لا يحظى الجميع بآباء يحبونهم بشكل كافٍ ليمولوا دراستهم الجامعية. ربما لدى البعض آباء، من الذين يستثقلون توزيع حبهم وأموالهم معًا، حتى على ابنهم الوحيد. وقد عرفت حالة كهذه: لقد كانت فتاة في الجامعة، ولم يكن لديها سوى مبلغ 5.75 جنيه إسترليني فقط، ليكفيها قوتها طيلة الأسبوع. ببساطة، لأن والديها نسيا إرسال الفائض عن حاجاتهما لها، لشهر كامل.

أعتبر نفسي محظوظًا، لأنني حظيت بدعم والدي خلال سنوات الجامعة الست، رغم أنني كنت طالبًا في بلدي، بإحدى جامعات المملكة المتحدة. وما كنت أتكبده، أقل بكثير مما كان بالنسبة لأصدقائي، الذين درسوا في أمريكا (أولئك الذين درسوا بدون منح دراسية، علمًا بأن هذه المنح تبدو متوفرة أكثر بكثير في الولايات المتحدة، مما هي في بريطانيا).

المال لا يساوي السعادة:

في الجامعة، كان هناك حتمًا معادلة لثروة غير متعادلة: في أحد أطرافها، يقع الطلاب الذين يُلقى عليهم فتات المال، وفي الطرف الآخر هناك الأثرياء. وأنا أعتبر نفسي أني كنت تقريبًا في وسط هذا الطيف، رغم أنه في عدة أوقات، كان هناك قليل من الاحتكاك مع بنكي.

منذ أن غادرت الجامعة وبدأت أعمل في مهنة جيدة الأجر، نوعًا ما، تعلمت أنه بعد نقطة معينة، المال لا يشتري لك السعادة. وأكثر ما قدرته عندما كنت طالبًا، هو امتلاك الوقت لفعل وتعلم ما كنت أريده، وفي الوقت الذي أريده، وسواء كنتَ غنيًا فاحشًا أو فاحشًا فقط، فذلك أكثر ما يجب أن تستمتع به في الجامعة.




تنظيم وتفعيل الذات

إدارة الحياة كلاعب الكرات (البهلوان)

هناك ثلاثة ميادين أساسية يخوض فيها الإنسان حياته، وهي العمل والمنزل والحياة الشخصية، ونجده ما بين مسيطر على أحد هذه الميادين، ومن النادر أن تجد من يسيطر على ميادين الحياة الأساسية، لذا على المرء أن يتأقلم ويتكيف مع حياته بما يشبه البهلوان الذي يبقي بعض الكرات في الهواء مع سيطرته على جميع الكرات.

الضلوع بأكثر من طاقتك:

يتحمل البعض العديد من المسؤوليات في آن واحد بطيبة خاطر، وذلك لإدراكهم على إتمام هذه المسؤوليات بشكل صحيح، قد يكون هذا الوضع غير عادل بينما البقية يتحملون مسؤوليات بسيطة أو ربما أنك غير قادر على قول (لا) أو ربما تسمح لغيرك بالاعتماد عليك بشكل مستمر، يبقى كل ما قيل مقبولًا، لكن هذه المسؤوليات قد تزيد عليك بشكل يمنعك من إدارة شؤونك بنجاح، لذا اسأل نفسك، هل أنا ملزم بهذه المسؤوليات؟ قد تظن أن الآخرين يتوقعون منك العطاء دائمًا، ولكن عليك أن تقرر قبول هذه المسؤوليات أو رفضها.

التعود على نمط ما:

إن التعود على نمطية معينة وثابتة وروتينية تعطيك شعورًا زائفًا

بالأمان، فقد تشعر بأنك مشغول وأنك تبلي بلاء حسنًا، وخصوصًا في الأشياء التي تعودت على القيام بها، ولكن هذا لا يعني بالضرورة أنك ناجح ومنتج، هذا النوع من النمطية يجعلك غارقًا في بحر الروتين، وتعيقك عن التكيف مع أي تغيير يساعدك في إدارة شؤون حياتك بشكل أفضل.

التأقلم دون المستوى المطلوب:

قد تشعر أنك غير قادر على تنظيم أمورك بشكل أفضل؛ لكونك مشغولًا فوق العادة مما يجعل مستوى التنظيم الشخصي لديك دون الحد المطلوب، وإن توهمت أنك تتقدم خطوة فإنك تتراجع عدة خطوات، وهذا لا يعد تقدمًا؛ لأنك إذا لم تنظم أمورك فليس من السهل أن تنجز أي عمل، لذا عليك بما يلي:

1) استفد من عمل أي مجهود لتنظيم أمورك.

2) قرر ما الذي تريد أن تقوم به والأهم لك.

3) الأمور المفروضة عليك والأمور التي تفرضها على نفسك.

الوقوع تحت ضغط ما:

عند إحساسك بأنك غير قادر على شؤون حياتك بشكل سليم، فهذا

يعني أنك تقع تحت ضغوط معينة قد تكون غير معروفة لديك، جعلت العمل يخرج عن سيطرتك. بيد أن هناك ضغطًا صحيًا بل ومطلوبًا وهو الضغط الذي يدفعك للنجاح والإنجاز، وإنما نقصد هنا ذلكم الضغط الذي يمنعك من إنجاز أمورك بنجاح وإليك بعض الإشارات التي تدل على الضغط:

- تقديم الأعذار المستمرة لتخلفك عن إنجاز الأعمال في الوقت المحدد.

- عدم القيام بأعمال إضافية كنت تخطط القيام بها، وذلك لشعورك بالتعب الشديد.

- كونك شديد الحساسية وحاد المزاج بشأن أمور تافهة لم تزعجك في السابق.

- نقص حماسك المعتاد والذي يشتعل حيوية.

هذه الدلائل تشير إلى حدوث ضغط فتدفعك إلى تصرفات غير معتادة منك، وقد تدرك مستقبلًا أنك متعب ليس من العمل، بل من الضغط الناتج هو السبب في هذا الاجتهاد والتعب.

البحث عن الحلول غير المجدية:

عند بحثك لحلول للتعامل مع الصعوبات التي تواجهك، فإنه ربما

طرقت بعض الحلول التي تبدو لك أنها حلول نهائية، ولكن هذه الحلول تحملك المزيد من المشاكل وليست هي بالحلول النهائية، بيد أن الذي يدفعك للحلول النهائية (المستعجلة) عدة أمور منها:

1) لوم الآخرين أو الظروف المحيطة، فهذا مخرج لتفادي الشعور بالذنب، وربما تنتهي بإقناع نفسك أنك أنت المسؤول عن حدوث المشكلة.

2) تجاهل المشاكل على أمل أن تتوارى مع مرور الزمن، ولكن الذي يحدث وللأسف ازدياد المشكلة حتى تصبح أزمة.

3) حجب الحقائق عن طريق (ما حرم الله) من تعاطي المخدرات أو الكحول اعتقادًا أن ذلك قد يكون مخرجًا، ولكن هذا الأمر يزيد الأمر سوءًا إلى سوء.

4) تناول الأطعمة قليلة أو عديمة الفائدة قد يكون وسيلة لتهدئة الأعصاب، ولكن نتيجة هذا الأمر قلقًا إضافيًا يسبب زيادة الوزن، وقد تظهر بعض الأمراض المتتالية.

الأنظمة السابقة لا تعتبر وسائل ناجحة للتنظيم، بل إنها تزيد الأمر سوءًا وتعقيدًا، وتقلب المشكلات إلى أزمات، بالرغم من أن هذه الأنظمة السابقة لا تؤمن سوى رفعًا للمعنويات ليس إلا.

نقص القدرة على إدراك التوجه الصحيح:

لكل منا توجهات يتطلع إليها، وعند انعدامها قد تكون هناك مشكلة أساسية، إذ إن انعدام التوجهات يجعلك مسلوب الأهداف، بل تكرس جهودك لمعالجة المشاكل عند بروزها.

أما إذا كنت لا تسعى نحو هدف محدد فستجد أنك تسير في حلقة، وتكتشف في النهاية أنك باقٍ في مكانك مثلك مثل الخلد، لذلك عليك أن تتوقف كليًا لتقيم الوضع الراهن وما تطمح للوصول إليه.

إذن ابحث عن عمل أكثر ملاءمة فلا أحد يجبرك على أن تسير في طريق ميؤوسٍ منه، فالحياة أقصر من أن تستمر في عمل لا نحبه، وعمرك أقصر مما تتوقع، فلا تعلم متى تغادر أنت هذه الحياة، وليس هناك وقت غير مناسب للبدء بل ابدأ الآن، وليس هناك داعٍ للشعور أن هذا قد فات أوانه، وليس هناك حاجة لإعادة الزمن إلى الوراء، لكن بمجرد إبطائه أو وقفه وتعديل مساره ومن ثم دفعه للأمام ثانية.

فهم ذاتك

إذا كنت تسعى للحصول على الإستفادة القصوى من حياتك وعملك وتدير شؤون حياتك بنجاح، وأنك تفعل الأعمال التي تود القيام بها، عليك أن تفهم ذاتك وكيف تفضل أن تؤدي أعمالك.

تحديد الأفضليات:

عليك أن تدرك أفضلياتك التي تساعدك على التركيز على جهودك نحو ما تفضله وتجتنب ما لا تفضله، وهناك أربع مجموعات أساسية، وهي كما يلي:

(1) منظمًا أو عفويًا:

إذا كنت تفضل أن تكون منظمًا فسوف تشعر بالسعادة، خصوصًا في أعمال تتطلب التخطيط وتسلم العمل، ولكن قد تشعر بالسخط عند حدوث أي تغيير على مجرى الأمور حسب تخطيطك مما يجعلك قلقًا، أما إذا تناولت أمورك بالطريقة العفوية فسوف تشعر أكثر سعادة إذا كانت أعمالك تتطلب المرونة والثبات، وأما الأمور الروتينية فتشعرك بالسخط والضجر، وإذا ما حدث أي تغيير تستطيع أن تتأقلم معه بشكل سريع.

(2) واقعي أم حدسي:

إن طريقتك لاستيعاب المعلومات تلعب دورًا كبيرًا في إدارة شؤون حياتك بفاعلية، فإذا كنت واقعًا فسوف تفضل أن تركز على المعلومات المتوافرة لديك، وذكر التفاصيل المهمة التي تؤثر على الأوضاع، ولكن انتبه أن تصرف جل وقتك في تجميع هذه المعلومات، أما إذا كنت حدسيًا فسوف تفضل أن تنظر بشمولية مع رغبتك في اكتشاف كل الاهتمامات،

فأنت لا تقتنع بالمعلومات المتوافرة بل تسعى لفرض الاحتمالات، وربما منعتك هذه الشمولية من التفصيل والوصول إلى حصيلة أكثر نجاحًا، بيد أن الواقعي يظل حبيس الواقع مقيدًا بالمعلومات، ولا يحمل نفسه عناء النظر بصورة شمولية، إذن عليك أن تستخدم الوسيلة الفضلى لمعالجة المعلومات بصورة بناءةً ومنتجة.

احذر من أن تعمل في عمل لا تكون مواهبك مقدرة أو ضد أفضلياتك، فسوف ينتج عن ذلك الإحباط والأوهام، بل سوف تسعى وتبذل طاقتك في مجرد التكييف مع ما هو مطلوب منك.

(3) تحليلي أم عاطفي:

تعد جودة صنع القرار من الوسائل التي يتم من خلالها اتخاذ القرار، فإذا كنت تحليليًا أو منطقيًا فسوف تكون قراراتك مبنية على المعلومات والأرقام المتوافرة، مما يعطيك الشعور بالسعادة خصوصًا عند التعامل بموضوعية، وفي هذه الأثناء غالبًا ما يعتبرك الناس قاسي المشاعر بنظر العاطفيين، أما إذا تناولت أمورك بشكل عاطفي فسوف تعطل التحليل والمنطق وتكون أسير عاطفتك، لذا سوف تشعر بسعادة أكثر خصوصًا لدى مساعدة الآخرين، وسوف يضعك الناس بأنك رقيق المشاعر وحساسًا بنظر التحليلين.

(4) اجتماعي أم انعزالي:

قد تكون اجتماعيًا؛ لأنك ترغب في العمل مع الناس الذين يعملون

في ظروف تكون فيها تبادل وجهات النظر مع الآخرين قوية، ويزيد إحباطك كلما قل تبادل وجهات النظر مع الآخرين، بينما يفضل البعض أن يكون منعزلًا ويعمل بهدوء، ويستمر في تلبية طلبات الآخرين مما يدفعه إلى الشعور بالضياع.

حدد اختياراتك:

عليك أن تحدد تصرفاتك حسب الأوضاع المتنوعة فهي التي تساعدك على النجاح.

- إذا كنت واقعيًا ومنظمًا فقد تكون شخصًا مسؤولًا وأكثر إنتاجًا، تتوخى الحذر والدقة في أعمالك.

- أما إذا كنت واقعيًا وعفويًا فسوف تكون أكثر سعادة، وتكون أكثر مرونة وديناميكية على تحديد الخطأ وإيجاد ردة الفعل المناسبة والضرورية له.

- أما إذا كنت حدسيًا وتحليليًا فسوف تكون مرتاحًا وواثقًا ما دام أن هناك هدفًا رئيسًا تسعى له، وسوف تستعين بقدرتك لتصل إلى أهداف فأنت مبدع.

- أما إذا كنت حدسيًا وعاطفيًا فسوف تكون كل جهودك وقدراتك منصبة وموجهة نحو معاونة الآخرين وتطويرهم.

يتباين الناس من حيث الأفضليات، والإستفادة منها حسب الظروف التي تجعلها أكثر إنتاجية.

إذن تفحص أفضلياتك فهي تؤمن لك الكفاية في المعرفة الذاتية لاتخاذ القرارات الصحيحة بشأن العمل الذي يؤمن الإستفادة القصوى من ميزاتك، والذي بدوره يحقق ذاتك بشكل أفضل.

أن تكون فعالا

إن تنظيم أمورك بشكل فعال يعني أنك بعيدًا عن أي مؤثرات خارجية تؤثر على أهدافك وأعمالك.

مراجعة المواقف:

بداية النجاح تبدأ عندما تقيم وضعك الراهن على المستوى الشخصي والمهني وما هو مطلوب منك ومن وقتك.

ضع قائمة بالأنشطة الرئيسة الحالية لك وميز فيها:

1- لنشاطات التي تستمتع بعملها.

2- لنشاطات التي ترغب بالعمل فيها أكثر.

3- لنشاطات التي ترغب بالعمل فيها أقل.

عند ذلك سوف تدرك الأعمال التي ترغب أن تقوم بها، وما تود أن

تغيره أو تنصرف عنه.

تحديد توجهك:

لكي تحدد اتجاهك يتطلب أن تكون أكثر منهجية وموضوعية عليك أن تفكر بالذي تود أن تخبره على المستوى الشخصي والمستوى العملي.

- ياتك الشخصية:ما يلزمك في علاقتك مع الأصدقاء العائلة وزملاء العمل.

- ياتك العملية: ما تنوي إنجازه في مهنتك وتطوير ذاتك.

ابدأ في إنجاز ثلاثة أعمال من الأعمال المسجلة على لائحتك السابقة، فإذا كنت غير قادر على ذلك فذلك يعني أنك وضعت لنفسك أهدافًا غير واقعية، كلما كانت أهدافك معقولة وواقعية وتحقق بجهد معتدل كنت أقدر على إدارة شؤون حياتك بفاعلية.

اسأل نفسك سؤالين:

س- ماذا تريد من حياتك؟ س- إلى أين أنت ذاهب؟

تحديد مسؤولياتك:

إن تحدد المجالات التي تكون فيها مستعدًا لتحمل المسؤولية يمنعك

من تبديد جهودك في نشاطات تقلل من فاعليتك الشخصية، بعد ذلك حدد المسؤوليات غير المرغوب فيها ثم تخلص منها.

التكيف مع التغيير:

قليل من الأمور في الحياة تبقى ثابتة، لذا عليك أن تكون مستعدًا للتأقلم والتكيف مع المتغيرات؛ لأن هذا جزء أساس من تنظيم شؤونك بفاعلية.

لا شك أن التغيير تجربة مخيفة ومغامرة مرعبة، ولكنك تجد نفسك مضطرًا لمواجهة التغيير بل والتكييف معه بدلًا من أن تكون ضحية له.

وإليك ثلاث طرق أساسية لمواجهة التغييرات:

1 - توسيع بالمهارات عبر التحصيل العلمي وتعلم تقنيات جديدة وتجارب عديدة.

2 - زيادة التطور المعرفي، وكن مواكبًا لتجدد المعلومة.

3 - انفتاح ذهنك لتطوير تصرفاتك إلى الأفضل.

لا شك عندما تستطيع تطوير معارفك ومهاراتك وقدراتك وحتى تصرفاتك فسوف تكون أقدر على التأقلم مع التغيير، وسوف تكون صانعًا له لا ضحية له، إضافة لاستعدادك لاستقبال الأفكار ووجهات

النظر الحديثة.

أن تكون منظما:

لكي تكون قادرًا على إدارة شؤون حياتك، عليك أن تكون منظمًا في معرفة مواضع الأمور، ولا يتأتى ذلك إلا عن طريق التنظيم الشخصي، ولبلوغ ذلك عليك مراعاة ما يلي:

1- استعمال المفكرة الورقية أو الإلكترونية لتسجيل المعلومات لكي تعرف كيف سيصرف وقتك.

2- يجب أن تكون مرتبًا، وهذا يؤهلك لتصل إلى معلوماتك بفاعلية.

3- بقاء الأشياء ذات الصلة المشتركة مع بعضها، بمعنى ربط الأشياء المشتركة برابط واحد، وهذا سيوفر لك الجهد والوقت إضافة لشعورك بالسيطرة على أمورك.

4- يجب أن يكون لديك مجال للترويح عن النفس بشكل منتظم لتعطيك دافعًا للقيام بأعمالك بحيوية.

5- رتب مكتبك في نهاية كل يوم يجعلك تبدأ بداية جديدة في اليوم التالي.

6- لاحتفاظ بمواد أولولية احتياطية، وهذا يمنعك من الوقوع في أزمة ناتجة عن النقص في التخطيط.

7- راجعة يومية للائحة الأمور المنقذة وشطبها والتي قيد التنفيذ والإعداد لها.

8- يجب أن يكون لديك لائحة ثابتة لنشاطاتك المنتظمة كالأغراض المهمة للسفر مما يجعل عنصر النسيان نادرًا.

أن يكون منظمًا فإن ذلك:

1) منعك من الشعور بتواتر الأعصاب أو التورط في أمور تعيق أو تقلل إنتاجك.

2) يمنعك من أن تحيد عن مهمتك الرئيسة، وتمتلك التكيف مع التغيير.

تحمل المسؤولية

لكي تكون قادرًا على التحكم بذاتك فأنت بحاجة إلى تحمل مسؤولية نفسك وأن تسعى لتحقيق أمورك، وحتى تحصل ذلك عليك بما يلي:

(1) **تقييم ذاتك**: كيف ترى نفسك هو أحد أهم المقومات في قبولك

لتحمل المسؤولية، فإذا كنت لا تحاسب نفسك، ولا تقدرها فلن تكون جديرًا بتحمل المسؤولية.

إن تحمل الأشياء التي تحبها هي التي تمنحك الثقة، فكن دائم الصلة في الأمور التي تمنحك الثقة وتحمل المسؤولية، وتجنب الأمور التي تخالف ميولك وإن كانت جذابة لك، إن رأيك بذاتك هو الوحيد الذي يهم، ولكن ليكن هذا الرأي جيد، فإذا كنت ترى أنك لا تستحق التقدير فلا تنتظر من الآخرين تقديرك، فانتبه إن حكمك على نفسك سيكون مطابقًا لحكم الآخرين عليك. إن تقديرك لذاتك يمنحك إحساسًا بأهميتك ويؤهلك لتولي المسؤوليات.

(2) **تأكيد ذاتك**: هناك أمران في غاية الصعوبة؛ لأنهما ينضمان فرض الإدارة على الآخرين وهما:

أ) حصولك على مبتغاك

إن حصولك على كل ما ترجوه أمر حسن، بيد أن ذلك لا يحدث بشكل دائم لأنك عادة تخاف الرفض، ولكي تشعر بالاستقرار النفسي عليك بوضع احتمال الرفض قريبًا، وتتقبل هذه الحقيقة دون انزعاج، ومن السبل التي تساعدك على حصولك ما ترجوه هو أسلوبك الحسن.

ب) ممارسة حق الرفض

قد تكون أنت ممن يتحرج أن يقول (لا) للآخرين وترى أنها مشكلة كبيرة، ولعلك تسأل نفسك لماذا أنا دائمًا الذي أتلقى طلبات الآخرين، وأقوم بتنفيذها؟ يبدو أن السبب هو أنك لصيف ورقيق وتراعي مشاعر الآخرين، بل بالفعل هذا ما يراه الآخرون فيك، لذلك فأنت الذي تضمن لهم الخروج من الصعوبات في أمور لم يبذلوا فيها أي مجهود، لا شك أنك تحسن إنجاز الأمور فهذا جعلك محل ثقة للآخرين، ولكن كل ذلك على حساب حياتك الخاصة أو ربما أن الآخرين تسيطر عليهم الأنانية، لذلك تفحص طلب الآخرين منك، وإن كان سيستنفذ وقتك الثمين، وحاول إبراز المعلومات التي يمكن الحصول عليها، واترك الآخرين يكملوا بقية المهمة لكي يعتادوا على أداء المهام.

نحن نتحرج من قول (لا) للآخرين؛ لأننا نعتقد أن ذلك سيفقدنا شعبيتنا أو أن ينشئ الأحقاد علينا، أو أن نتعرض لأي ضغوط علينا. نعم قل (لا) بطريقة حازمة لا عدائية، اجعل كلمة (لا) طريقة بناءةً عبر إسداء النصائح والتوجيهات للآخرين وجعلهم يثقون بأنفسهم وقدراتهم لأداء المهام المختلفة، اعلم بأنك في هذه الطريقة تزيد من ثقة الآخرين بأنفسهم، إضافة إلى أنك قد قدرت وقتك الثمين، والناس تقدر كل من يقدر نفسه.

3) أن تكون مثابرًا:

إن اتخاذ القرار في الوقت المناسب يدل على أن درجة الحزم عالية،

إن النجاح لا يعتمد على الذكاء بشكل كبير، ولكن الإصدار والمثابرة هي أحد مقومات النجاح الأساسية، فالصعود للقمة ليس صعبًا، ولكن الاستمرار في القمة هو الصعب والتحدي الأكبر، طبعًا عليك أن تدرك ما تفعله وتكون مقتنعًا به، نعم قد تجد بعض الانتقادات من الآخرين في تحديد الجوانب السلبية فقط، فهم يضعون العراقيل والعقبات لتحقيق مهمتك، لذا لا تستسلم أبدًا وامضِ في طريقك ولا تصغِ للمثبطين والخاملين فالنجاح القوي هو الذي يأتي بعد عناء ومشقة.

4) التكيف مع الضغط:

لا شك أن حالتي الخوف والغضب تشكلان جزءًا من الإنسان، وجميع أجهزة الجسم وأجزائه تتكيف معها، فعند مواجهة المخاطر إما أنك تخاف وتقرر الهرب أو تغضب وتقرر المواجهة، وهذا الأمر يولد ما يعرف بالضغط الذي هو عبارة عن طاقة مكبوتة، ونجد أن وضع الجسم والفكر يعملان معًا بإشراكهما في نشاطات مختلفة مثل (الخوف والغضب)، فإما يزيدا من الضغط أو يقللا من الضغط، وهناك ثلاث رسائل للفكر تساعد على تقليل الضغط، وهي:

- الانهماك في أي نشاط فيزيائي يعيد للجسم حالته المتوازنة ويحقق التوتر.

- التحدث والإجتماعات والاتصالات والضحك والمرح عند

الحديث مع الناس يحرر هذه الطاقة.

- التخطيط ووضع اللوائح والأنظمة، كلما زدت في تضييق هذه الوسائل سوف تعطي نتائج أفضل.

وهنك ثلاث وسائل للجسم تساعد على تقليل الضغط وهي:

- المشي السريع.

- ممارسة الرياضة كالسباحة فهي نوع من النشاط المريح.

- تمارين رياضية تعطي جسمًا متناسقًا وأكثر لياقة.

مارس النشاط وإن قل، المهم أن يكون ضمن برنامجك اليومي بحيث يصبح هذا النشاط جزءًا من حياتك اليومية، عند ذلك سوف تشعر بالاضطراب عند عدم القيام به.

الاتفاق مع الآخرين

تفرض علينا معظم النشاطات في حياتنا أن نتعامل مع الناس في العمل أو في المنزل، فإنك بحاجة أن تتعامل مع الآخرين لتحقق أهدافك، وكلما استطعت أن تجد نقاط اتفاق أو تشابه بينك وبين الآخرين استطعت أن تدير شؤونك بشكل جيد. إن الإتفاق الجيد مع الآخرين هو مهارة يتفاوت الناس فيها، ولكن عليك أن تتذكر أنك أنت الذي يحدد كيف

يعاملك الناس، إذن إذا أردت أن تحسن علاقتك مع الناس لابد أن تقيم ما هي نظرتك إليهم.

تصرفك تجاه الآخرين:

لكل منا رأيه الخاص في كل من يتعامل معه، وكذلك هم لديهم رأيًا تجاه أنفسهم، وهذان الرأيان يشكلان الطريقة التي يتصرفون بها، ويتلخص هذا الأمر في أربع مجموعات:

1- أنا لست بوضع جيد. هم بوضع جيد.

يشعر بأنه إنسان مخطئ، بينما يشعر أن الآخرين أكثر حظًا وبراعة مما هو عليه.

2- أنا لست بوضع جيد. هم ليسوا بوضع جيد:

يرى أنه مخطئ ويرى أن الآخرين مخطئون، فهو لا يهتم برأيه أو رأي الآخرين.

3- أنا لست بوضع جيد. هم ليسوا بوضع جيد:

يعتبر نفسه أذكى الناس ويضع لنفسه ورأيه اعتبارًا ومكانة، بينما يرى أن الآخرين أغبياء وليس لهم رأي أو اعتبار بل ومعاملتهم بازدراء.

4- أنا بوضع جيد. هم بوضع جيد:

يرى أنه يقدر نفسه ويؤدي عمله بشكل جيد، وهو كذلك يرى أن الآخرين أكفاء ومؤهلون للقيام بأعمالهم على أكمل وجه، ولأن هذا الشخص يقدر نفسه والآخرين، فهو أفضل هذه المجموعات؛ لأن تعامله سهل مع الآخرين وباستطاعته أن يميز بين التصرف السيئ والشخص السيئ.

أنت تملك الخيار:

لا يختلف اثنان أن أفضل الخيارات السابقة هو (أنا بوضع جيد - هم بوضع جيد) هذا يوفر احترامًا وتقديرًا متبادلًا وبناء علاقات طيبة مع الآخرين،عبر إدراكك واختيارك لهذا الخيار سوف تسيطر على نفسك بشكل مباشر، وتدير شؤون حياتك بدلًا من جعل الأمور تتغلب عليك.

القوة في تصرفك:

من خلال تصرفاتك يحكم الناس عليك بما تحتويه من مشاعر وأحاسيس، وعادة ما تعكس تصرفاتك ردود أفعال مماثلة عند الآخرين، وكلما كنت مهذبًا ولطيفًا فستجد أن أغلب الناس يميلون للتجاوب والتعامل معك.

وضع مبدًا لك وهو (عامل الناس كما تحب أن يعاملوك).

العيش بإيجابية

إن الرضا عن النفس يمنحك أن تدير حياتك بشكل أفضل، وهذا

كله مرتبط بموقفك في الحياة.

أن تكون إيجابيا:

كلما استطعت أن تفكر بشكل إيجابي سوف تكون تصرفاتك وتعاملك مع الآخرين إيجابيًا، ولتحقيق ذلك عليك بما يلي:

1- أن تبقى هادئًا تمنع الآخرين من أن يستفزوك أو يستثمروك، فيدفعونك للغضب فهذا يعني أنهم ربحوا بينما هم استنفروا طاقتك كلها في الغضب.

2- ضع الأمور وراءك، وتجنب الانتقام من أي أحد سبب لك الإزعاج، وعليك أن تفكر بالأمر مليًا في أي تصرف.

3- اسع للفضيلة فعندما تكره شيئًا أو أحد ما، فاسعى إلى إيجاد الشيء الذي تحبه فيه، وكن منصفًا.

4- كن مريحًا، وإذا لم تستطع فمثل ذلك، وبعد فترة فسوف تكون لك عادة.

5- فكر بالمشاكل والأزمات على أنها تحديات ودروس واحتمل تحقيق نتائج إيجابية.

6- إذا كنت تشعر بالإحباط من أمر ما فوجه تفكيرك خارج هذا

الأمر اقرأ كتابًا، اتصل بأحد معارفك، المهم أن تفرغ هذا الإحباط حتى لا يسيطر على حياتك.

7- الإبتسامة سر المتفوقين، فهي تقوي مشاعرك وصلاتك مع الآخرين، بل تريح الجسم من الإجهاد والآلام بواسطة إفراز هرمون (الأندروفين).

8- اجعل لك مستشارًا (من الأقارب أو الأصدقاء) لجميع شؤون حياتك يساعد على تقييم نفسك بشكل إيجابي.

الاعتناء بنفسك:

لكي تدير شؤون حياتك بشكل أفضل عليك أن تهتم وتعتني بجسمك الذي يعطيك الطاقة الكافية لإدارة شؤون حياتك، لذا تعلم أن تدلل نفسك وتحفزها بل وتكافئها، وإليك بعض الوسائل المعينة على ذلك:

1-الجلوس في المغطس لبعض الوقت واستخدام بعض الروائح العطرية في المساء، واحرص على الإنارة الهادئة.

2- احجز لنفسك موعد جلسة تدليك (مساج).

3- خذ يومي إجازة تغيير الجو ومارس رياضتك المحببة.

4- التق بصديق عزيز وتناول معه الطعام أو الشاي في مكان عام.

5- خذ قسطًا من الوقت لتنهمك في شيء تحب القيام به.

قيادة حياة متوازنة:

إن العمل الشاق والمتواصل يشكل عبئًا على النفس، لذلك خذ وقتًا للراحة، ووازن أمورك بحكمة، وهذا سوف يجعلك تستمتع بعملك في العمل أو المنزل ولن تشعر بالملل والكسل.

تحقيق أحلامك:

لا شك أنك تسعى لتحقيق أحلامك على المدى البعيد، ولكنك ربما أنك أسير لبعض أحلام اليقظة غير المنطقية بالنسبة لاحتياجاتك، لذا حقق أحلامك ولو جزءًا منها بدلًا من كبتها في انتظار تحسن الظروف.

يعيش السعداء حياتهم لأنهم يسعون لتحقيق أحلامهم وطموحاتهم فيما يمكن الحصول عليه بدلًا من التوق نحو ما لا يمكن الحصول عليه، ومن المفيد أنه بالقليل من التفكير الإيجابي والثبات والعزم، تقترب من تحقيق أحلامك.

الهدف النهائي:

تذكر أن من أساسيات تدبير شؤونك هو أن تشعر بالرضا، وأن

تحقق ما تريد، وتذكر دائمًا أنك تملك الخيار إذا لم تكن تشعر بالرضا عن نفسك، فربما يكون هذا باختيارك أنت، إذن تأكد من أن تتخذ مواقف إيجابية، تلك التي تحدد نجاحك.

فوائد التحكم بالذات:

إن التحكم بالذات لا يعني أن تدع الأمور تتحكم بك، بدلًا من أن تكون مسيطرًا عليها.

- إن التحكم بالذات سوف يجعلك تستفيد من أمور حياتك بشكل أفضل.

- إن التحكم بالذات يعني السيطرة على الوقت بفاعلية.

- إن التحكم بالذات يجعلك تقود نفسك والآخرين.





أهمية التنظيم المالي للفرد

مما لا شك فيه أن كل فردٍ منا يبحث عن الاستقرار المادي الذي يوفر له إحدىٰ أهم ركائز الحياة، وهو الاستقرار المعيشي والذي قد لا يحدث بسبب التغير في الظروف الإقتصادية.

أن فكرة التخطيط المالي قد تبدوا غامضة بعض الشيء ويعتقد البعض أن أهميتها تنحصر في مجال الشركات فقط ؛ ولكن واقع الحياة يخبرنا عكس ذلك فللحصول فقط علىٰ متطلبات الحياة الأساسية يعيش المرء بين الديون ومن هنا تبرز أهمية التخطيط المالي علىٰ مستوىٰ الأفراد.

إن فكرة التخطيط المالي قائمة علىٰ تحديد الفرد للأهداف المالية التي يرغب بالحصول عليها ونورد بعض الأساليب التي تساهم في تلك العملية.

أولا: لابد من وضع أهداف مالية واضحة ومحددة بزمن.

ثانيًا: معرفة ما تملك (رأس المال) وذالك بجمع كل ما تملكه من أصول مثل البيت والسيارة وخصم الديون منها.

ثالثًا: معرفة مصادر دخلك وأوجه صرفها وتقيم أوجه الصرف حسب الأهمية التي لا تتجاوز أحد هذه القنوات فالأولىٰ حاجات أساسية للحياة لا نستطيع العيش بدونها مثل الأكل والشرب والدواء والمنزل، والأخرىٰ وهي حاجات ثانوية نستطيع العيش بدونها ولكننا

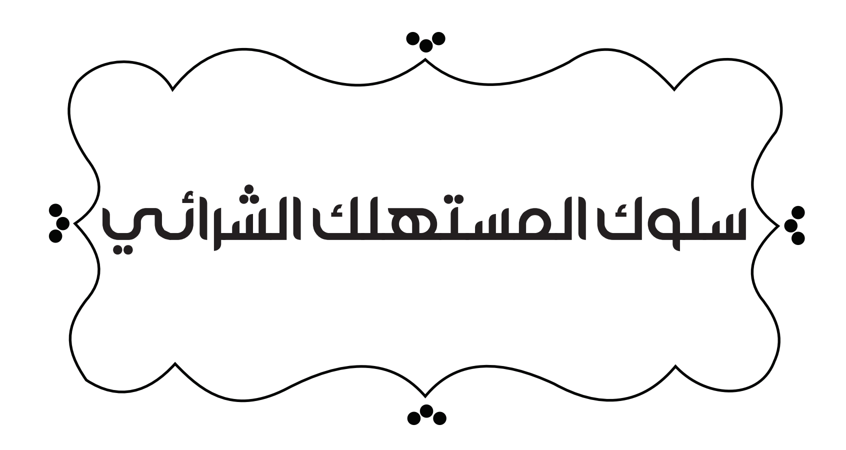
بحاجة لها مثل السيارة والحاسب الآلي والجوال وأخيرًا الكماليات التي لسنا بحاجة لها ونستطيع العيش بدونها مثل العطور والملابس باهظة الثمن .

رابعًا: وضع قائمة تبين بها الإيرادات والمصروفات خلال كل ثلاثة أشهر وفي نهاية المدة يجب أن يكون صافي دخلك أكبر من المصروفات وهذا الفائض يدخر وإذا كانت المصروفات أكبر من الإيرادات فأمامك خياران الأول إعادة ترتيب عاداتك الاستهلاكية والثاني أن تبحث عن طرق أخرىٰ لزيادة دخلك ومنها الانتقال لعمل آخر أو العمل بفترتين وغيرها.

خامسًا: أهمية الادخار أن دخلك الذي تحصل عليه إما أن يصرف علىٰ شراء ما تحتاجه أو يدخر أو يستثمر وتأتي أهمية الادخار في كونه طريق للاستثمار الذي يجنبك بإذن الله مخاطر الإقتصاد (أي أنه وسيلة وليس غاية) ولكي تتضح الفكرة لنفترض أنك تتقاضى راتبًا مقداره 6500 ريال، بعد هذا لنفترض أنك ستقوم بإدخار 2500 ريال في كل شهر أي سيكون إجمالي الادخار خلال سنة هو 30000 وخلال سنتين 60000 ولكن تذكر أن النقود لها قيمة زمنية محدده فهي تتناقص قيمتها الشرائية مع الوقت ومثال ذلك في حالات التضخم مما قد يصل بقيمتها الشرائية إلىٰ 55000 ولكن لو تم استثمار هذا المبلغ بعائد 20٪ خلال سنة سيكون الناتج 72000 والفرق بينهما 17000 ومن هنا يتبين لنا أن

فكرة الادخار كانت صالحة عندما كان إصدار الدولار مقرونًا بالذهب ولكن بعدما أصبح طبع الدولار عشوائيا فإنه لا يمكن التنبؤ بأحوال الإقتصاد ومن هنا تبرز أهمية الاستثمار في كونه يقينا بإذن الله من مخاطر الاقتصاد وما يترتب عليها.




سلوك المستهلك الشرائي

إن هناك سلوكيات اقتصادية بدأت في الظهور والانتشار في المجتمعات المعاصرة تمثل عبئًا اقتصاديًا لها آثار ضارة على الإقتصاد الأسري، وكذا الإقتصاد الوطني فضلًا عن اقتصاد المجتمعات والدول.

وتعد سلوكيات التخمة وإدمان الشراء والاستهلاك الشره وهوس التسوق والإسراف والترف والتبذير أمثلة نموذجية لتلك السلوكيات الاقتصادية. وقد ساعد على انتشار تلك السلوكيات والعادات عوامل عديدة، أهمها: إغراق السوق بصنوف الكماليات والإعلان عنها بطريقة مثيرة، وكذا انخفاض الوعي الاستهلاكي لدى معظم أفراد المجتمع، وعدم توجيه الناس بشكل مباشر.

إن الإدمان على الشراء لا يقل خطرًا ودمارًا نفسيًا عن خطر الإدمان على الكحول والمخدرات، جاء في بعض التحقيقات الصحفية: أحدهم يقول: أنزل إلى السوق وليس لدي نية للشراء فخطرت على بالي أشياء فاشتريتها. وآخر يقول: إننا نستسلم للإغراء، فنشتري ما لا نحتاج إليه. وثالث يقول: دائمًا أشتري أشياء زائدة عن حاجتي. وإحداهن تقول: إن السبب الرئيس الذي يكون وراء دفع النساء إلى الإفراط في إنفاق المال في الشراء هو السعي الدائم منهن من أجل الحصول على إحساسهن بالرضا.

وللأسف، فلقد باتت حمى الشراء والتسوق تستشري كثيرًا؛ لأن ضغوط الشراء الدعائية والتسابق من أجل رفع مستوى المعيشة

وتسهيلات البيع وأسلوب العرض تتحكم في الإنسان، وقد أوقعت بأسر كثيرة في شباك الهوس.

إن ظاهرة حمى الشراء، ظاهرة انتشرت بين الناس أفرادًا وأسرًا ومجتمعات ودولًا وعوالم. ظاهرة اخترقت حواجز العرف والعادة، ودمرت قواعد العقل والقيم، وأجهزت على ما تبقى من الأهداف الشريفة والغايات النبيلة. ظاهرة فريدة في نوعها، ذات ارتباطات قوية مع أخواتها: النهم الاستهلاكي، وهوس التسوق، وإدمان الإنفاق. ظاهرة تنخر في جسد الأمة، وتهدم كيانها بإستمرار من قديم الزمن وإلى الآن.

الشراء بين الأمس واليوم:

فيما مضى، كان كل شيء يُقتنى ويشترى موضوع رعاية وعناية خاصة واستخدام إلى آخر حدود الاستخدام، وكانت الأشياء والسلع تُشترى ليحافظ عليها، وكأن شعار ذلك الزمان: ما أجمل القديم.

أما اليوم، فقد أصبح التأكيد على الاستهلاك وليس على الحفظ، وأصبحت الأشياء تشترى كي تُرمى فأيًا كان الشيء الذي يُشترى، سيارة، أو ملابس أو آلات من أي نوع، فإن الشخص سرعان ما يمل منه ويصبح تواقًا للتخلص من القديم وشراء آخر طراز وموديل، وكأن شعار هذا الزمان: ما أجمل الجديد.

يقول أحد الباحثين: شخص يحتاج إلى سيارة واحدة فقط، لكننا

نجده يجمع ثلاث سيارات، زعمًا منه بأن منزلته الإجتماعية سوف ترتفع وتكون له وجاهة بين الناس، وآخر يحتاج إلى هاتف، ولكنه يطلب – أيضًا – هاتفًا نقالًا، وجهاز نداء آلي، وهاتفًا خاصًا بالفاكس. إنه إغراء الاستهلاك غير المتزن!!!

المدمن على الشراء فأر تجارب:

إن الإنسان المدمن على الشراء والاستهلاك لا يعدوكونه فأرًا لتجارب المصانع التجارية ذات الأهداف الاقتصادية البحتة بكل المعايير. حيث تتسابق المصانع لتسويق منتجاتها وإغراء المستهلكين لشرائها وتملكها، غير آبهين بالأضرار الصحية أو الإجتماعية أو الإقتصادية التي قد تسببها بعض تلك السلع!!.

السلع المعدة للشراء نماذج كرتونية:

للأسف، فقد أصبحت المصانع تنتج آلاف السلع الكرتونية التي لا يتجاوز عمرها الإفتراضي بضع سنوات قليلة، مما يجعلها لا تعدوكونها قبرًا متناقلًا يدفع ثمنه الفرد برضى تام، ومَنْ يبقى على قيد الحياة، فإنه – بلا شك – سوف يقوم بإصلاح ذلك القبر المتنقل بكل مدخراته أو جزءًا كبيرًا منها، فهناك السموم المزخرفة خارجيًا المليئة بالكيماويات والمواد الحافظة والملونة والمسرطنة داخليًا!!!

الشراء النزوي:

إن الشراء النزوي أو التلقائي كما اصطلح عليه، يعني شراء سلع لم تكن في ذهن المشتري قبل دخوله المتجر أو السوق. وقد أصبح هذا النوع من الشراء عادة استهلاكية وظاهرة سلوكية نتيجة لحدوثها بإستمرار، خاصة بعد انتشار المتاجر وما يعرف بالسوبر ماركت - الأسواق المركزية - التي تعرض السلع بشكل جيد وجذاب وتستخدم أسلوب الخدمة الذاتية.

وحسب بعض الدراسات والإحصاءات فإن هناك 60٪ من قراراتنا قرارات نزوية!!.

أسباب الإدمان على الشراء:

إن الإدمان على الشراء قد يكون ردة فعل للكآبة والتوتر النفسي وحالات القلق. فيجد المرء المتنفس الوحيد له في الإغراق في الشراء. وقد يشتري سلعًا ليس في حاجة لها. ثم إن المدمن على الشراء يعاني من نوع من الندم أو تأنيب الضمير؛ لأنه يندم بعد الشراء. كما أن المدمن على الشراء كثيرًا ما يعاهد نفسه ألا يفعل ذلك. ومما يلاحظ أن الإدمان على الشراء ينتشر كثيرًا بين الناس غير السعداء في حياتهم الزوجية وهم يجدون فيه عملية هروب من وضع غير مريح.

وللأسف، فإن نتيجة للإدمان على الشراء، فإن المدمن على ذلك

يصاب بنوع من الاستهتار بالالتزامات وربما يكون عرضة لمشاكل الديون والأقساط. يقول أحد الباحثين: تنشأ المشكلات الزوجية بسبب رغبة قوية في نفس الزوجة بالشراء، شراء ما تحتاجه وما لا تحتاجه.

حكمة اقتصادية:

ذات يوم أوقف الفاروق عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - ابنه عبدالله (وقيل جابر بن عبدالله) رضي الله عنهم - وسأله إلى أين أنت ذاهب؟ فقال عبدالله: للسوق. فقال الفاروق له لماذا؟ فأجاب: لأشتري لحمًا، وبرر ذلك الشراء بأنه اشتهى لحمًا فخرج للسوق ليشتري بعضًا منه، فقال له الفاروق: أكلما اشتهيت شيئًا اشتريته. إنها حكمة اقتصادية خالدة، وقاعدة استهلاكية رشيدة، خاصة ونحن نشهد في أيامنا هذه سباقًا محمومًا يترافق معه أساليب تسويقية جديدة وأساليب إعلانية مثيرة ووسائل إعلامية جذابة ودعايات كثيفة من أجل الشراء والمزيد منه.

نصائح لمن ابتلي بحمى الشراء:

1 - تخلص من القيم الاستهلاكية السيئة الضارة، حتى لا يتسبب الاستهلاك الترفي في وجود الفقر وسط الرخاء، إذ بإستمراره قد تضيع موارد الأسرة ويُفقد معها التوازن الأسري والنفسي والإجتماعي.

2 - قدِّر الكميات المطلوبة والجودة والنوعية والفترة الزمنية

لاستهلاك السلع والخدمات.

3 - اكبح جماح انفعالاتك العاطفية المتعلقة بالكميات المطلوب شراؤها واستهلاكها سواء على مستوى الأطفال أو النساء أو الأسرة.

4 - راقب الاستهلاك بصفة مستمرة وتحكم فيه عن طريق التوعية المستمرة والقرارات الرشيدة ونبّه أفراد الأسرة على خطورة الاستهلاك المرتفع.

5 - شجّع أفراد أسرتك ومجتمعك أطفالًا وشبانًا ونساءً على الادخار الإيجابي وضرورة تيسير قنوات فعالة وأوعية مناسبة لاستثمار مدخراتهم.

6 - احذر تأثير وسائل الإعلان وفنون الدعاية التي تدعو إلى الشراهة الاستهلاكية ونهم الإنفاق وحمى الشراء والتسوق.

7 - ابتعد عن تقليد المجتمعات المترفة ذات النمط الاستهلاكي الشره المتلاف المترف.




نظرية سلوك المستهلك
Consumer Behavior

- لماذا نلاحظ قيام المستهلكين باختيار تشكيلات مختلفة من السلع؟

- لماذا يقوم مستهلك معين باختيار وشراء نوع معين من السلعة (Pepsi) بينما يقوم المستهلك الآخر باختيار وشراء نوع مختلف من نفس السلعة

(Up-7)؟

- لماذا نقوم باختيار ألوان وأحجام وكميات ومواصفات معينة من السلعة في حين يقوم شخص آخر باختيار ألوان وأحجام وكميات ومواصفات مختلفة من نفس السلعة؟

- كيف يقوم المستهلك بتوزيع دخله على السلع والخدمات المتعددة التي يقوم بشرائها؟

- بافتراض وجود ميزانية معينة للمستهلك، كيف يقرر المستهلك أي السلع التي سيقوم بشرائها واستهلاكها؟ ولماذا يقوم المستهلك باختيار هذة السلع فقط دون غيرها؟

- لماذا يقوم المستهلك بشراء كميات أكبر من السلعة كلما انخفض سعر هذه السلعة؟

- لماذا يقوم المستهلك بالتوقف عن الاستهلاك بعد وحدات معينة

من السلعة (يتوقف عن أكل التفاح مثلًا بعد تناول التفاحة السادسة)؟

في هذا الفصل نقوم بدراسة سلوك المستهلك: ماهي الدوافع التي تقف خلف عملية اختيار السلع للاستهلاك وكذلك الكميات التي يقوم المستهلك بإستهلاكها

يعتبر سلوك المستهلك الأساس الذي نبني عليه مفاهيم متعددة في علم الاقتصاد الجزئي. فسلوك المستهلك يساهم في تفسير ظواهر اقتصادية عديدة مثل مفهوم منحنى الطلب، لماذا ينحدر منحنى الطلب من اليسار إلى اليمين ومن الأعلى إلى الأسفل، المرونة السعرية، المرونة الدخلية، المرونة التقاطعية، وهكذا.

و نستطيع من خلال دراسة سلوك المستهلك معرفة السبب وراء شرائنا واختيارنا لسلعة معينة دون الأخرى.

و يجب التفرقة بين مفهوم الرغبة ومفهوم الطلب حيث تعتبر الرغبة نوع معين من الشعور نحو سلعة معينة تعكس أمنية المستهلك في الحصول على سلعة معينة. لكن هذه الرغبة قد لا تعكس قدرة المستهلك على الحصول على السلعة (لارتفاع سعرها مثلًا أو انخفاض دخل المستهلك أو الذوق).

أما الطلب فهو الطلب الفعال أي الرغبة في الحصول على السلعة المقرونة بالقدرة الفعلية في الحصول عليها.

س: هل تستطيع إعطاء مثال من تجربتك الشخصية على الرغبة والطلب الفعال؟

ولتوضيح الكيفية التي يتم من خلالها تحديد السلع التي يقوم المستهلك بطلبها والكميات التي يستهلكها من السلع المختلفة نقوم باستخدام مفهوم:

نظرية المنفعة

نظرية المنفعة Utility function: بيان وتحليل سلوك المستهلك والطريقة التي يتم من خلالها الوصول إلى وضع التوازن حيث توضح هذه النظرية أن لكل سلعة درجة معينة من المنفعة الناتجة من استهلاك السلعة وأن هذه المنفعة هي التي تدفع المستهلك إلى طلب سلعة معينة دون الأخرى وذلك في حدود دخله وإمكانياته المتاحة.

ما هي المنفعة؟

عبارة عن مقدار الإشباع Satisfaction المحقق لدى المستهلك وذلك عند استهلاكه لوحدات متتالية من السلعة خلال فترة زمنية معينة.

ملاحظات على مفهوم المنفعة Utility:

1- المنفعة الناتجة من استهلاك السلعة لا تعني بالضرورة الإنتفاع من هذه السلعة: فعلى سبيل المثال، يقوم المدخن بإشباع رغبته من خلال

التدخين إلا ان ذلك لا يعني أن الجسم يحصل على منفعة صحية.

2- المنفعة الناجمة من استهلاك سلعة معينة (وبنفس الكمية) تختلف من فرد لآخر. بالتالي لا يمكن مقارنة منفعة المستهلك الأول والثاني عند القيام باستهلاك نفس السلعة.

3- من الصعب قياس المنفعة الناجمة من استهلاك سلعة معينة (مقياس شخصي) ومن أجل التبسيط، سنقوم بافتراض إمكانية قياس المنفعة: وحدة منفعة Utils.

يقوم المستهلك بتوزيع دخله على السلع المختلفة (التوزيع يعني شراء هذه السلع ومن ثم استهلاكها) بهدف الحصول على أكبر قدر ممكن من الإشباع وهذا يسمى بـ: تعظيم المنفعة الكلية Maximization of Total Utility

و تصف المنفعة الكلية مجموع الإشباع أو المنفعة التي يحصل عليها المستهلك عند استهلاكه لوحدات متتالية من السلعة خلال فترة زمنية معينة.

- افتراضات نظرية المستهلك:

1- يتبع المستهلك سلوك عقلاني أو رشيد Rational: حيث يقوم المستهلك باتخاذ تلك القرارات وإتباع التصرفات المنسجمة مع هدفه الأساسي ألا وهو تعظيم منفعته الكلية.

2- ثبات ذوق المستهلك خلال فترة الدراسة.

3- ثبات دخل لمستهلك خلال فترة الدراسة.

4- لا يؤثر المستهلك على سعر السلعة التوازني: وجود عدد كبير من المستهلكين.

5- قوى السوق هي التي تحدد الأسعار والكميات التوازنية: تفاعل العرض مع الطلب يحدد كل من السعر والكمية التوازنية في السوق.

المنفعة بالمفهوم التقليدي

Cardinal Utility

بإفتراض أن المستهلك يستطيع قياس مقدار المنفعة التي يحصل عليها عند استهلاكه لسلعة معينه فإن وحدة القياس هي «وحدة منفعة Utils».

إلا أن هذا المقياس يعتبر مقياس غير موضوعي بل يختلف من شخص لآخر وهو مبني على التقدير الشخصي لمدى الإشباع المحقق الذي يحصل عليه المستهلك عند استهلاكه للسلعة. وكما ذكرنا سابقًا، فإن وحدات المنفعة هذه تختلف من شخص لآخر وبالتالي لا يمكن المقارنة بين وحدات المنفعة بين شخصين. إذن، نستخدم مقياس المنفعة لكي نقارن مدى الإشباع الذي يحصل عليه الفرد الواحد عند استهلاكه للسلعة.

المنفعة الكلية Total Utility:

ويمكن تعريف المنفعة الكلية بأنه المجموع الكلي للإشباع (المنفعة) الذي يحصل عليه الفرد عند استهلاكه لوحدات معينة من السلعة خلال فترة زمنية معينة.

المنفعة الكلية تبدأ بالتزايد عند استهلاك الوحدات الأولى من السلعة، ثم تصل لأقصى حد لها، ثم تبدأ بالتناقص بعد ذلك.

المنفعة الحدية Marginal Utility:

ويمكن تعريف المنفعة الحدية بأنها مقدار الإشباع الإضافي الذي يحصل عليه المستهلك نتيجة استهلاك وحدة إضافية من السلعة.

أي أنها عبارة عن التغير في المنفعة الكلية نتيجة استهلاك وحدة واحدة إضافية من السلعة.

وهذا مثال لتوضيح ما نذكره

- MU =? TU ÷? Q

سلوك المنفعة الكلية والمنفعة الحدية:

نلاحظ أن المنفعة الكلية تتزايد بازدياد عدد الوحدات المستهلكة من السلعة (التفاح) وذلك حتى تصل إلى الحد الأقصى (TU=32) وحدة

منفعة عند التفاحة السابعة. وبعد التفاحة السابعة فإن تناول أي وحدة إضافية سيعمل على إنقاص المنفعة الكلية.

أما المنفعة الحدية (MU= التغير في المنفعة الكلية مقسومة على التغير في عدد الوحدات المستهلكة) فتتزايد إلى أن نصل إلى التفاحة الثانية (9) ثم تبدأ بالانخفاض إلى أن نصل إلى الصفر وذلك عند استهلاك الوحدة السابعة (MU=0) حيث تكون المنفعة الكلية عند أقصى مستوى لها. وتصبح المنفعة الحدية سالبة عند استهلاك أي تفاحة بعد التفاحة السابعة. إذن فالمنفعة الحدية:

1- تتزايد في البداية إلى أن تصل لأقصى حد لها.

2- تتناقص بعد الوصول إلى أقصى حد لها.

3- تصل إلى الصفر (و تكون المنفعة الكلية عند أقصى مستوى لها).

4- تصبح سالبة (وتكون المنفعة الكلية متناقصة).

ملاحظات:

1- عندما تكون المنفعة الكلية متزايدة بمعدل متزايد تكون المنفعة الحدية متزايدة

2- عندما تبدأ المنفعة الكلية بالتزايد بمعدل متناقص تكون المنفعة الحدية متناقصة .

3- عندما تصل المنفعة الكلية إلى الحد الأقصى تكون المنفعة الحدية

مساوية للصفر.

4- عندما تبدأ المنفعة الكلية بالتناقص تكون المنفعة الحدية سالبة.

قانون تناقص المنفعة الحدية

لاحظنا من المثال السابق أن المنفعة الحدية تتزايد في البداية لكن تتناقص مع زيادة عدد الوحدات المستهلكة من السلعة حيث تقوم الوحدات الأولى المستهلكة من السلعة بإعطاء المستهلك درجة أعلى من الإشباع (لأن المستهلك قد يكون متلهفًا على السلعة مثلًا)، أما الوحدات التالية المستهلكة فتعطي المستهلك درجة أقل من الإشباع (إلى أن تصل المنفعة الكلية لأقصى مستوى لها، وتكون المنفعة الحدية مساوية للصفر) ثم تبدأ بالانخفاض بعد ذلك. وعند استهلاك وحدات إضافية أكثر فإن ذلك سيؤدي إلى انخفاض المنفعة الكلية المحققة (و تكون المنفعة الحدية سالبة في هذه المرحلة). إذن فاستهلاك الوحدات الأولى من السلعة يعطي مقدار إشباع أكبر من استهلاك الوحدات الأخيرة من السلعة. وينص قانون تناقص المنفعة الحدية على:

عند استهلاك وحدات متتالية من سلعة معينة فإن مقدار الإشباع الذي يحصل علية المستهلك يأخذ بالتناقص بعد استهلاك وحدات معينة من السلعة.

وفي المثال السابق، يبدأ قانون تناقص المنفعة الحدية عند استهلاك الوحدة الثالثة من السلعة.

توازن المستهلك

إن هدف المستهلك الرئيسي هو تعظيم منفعته ويكون المستهلك في حالة توازن عند تحقق شرطي التوازن التاليين:

1 – إنفاق كل الدخل على السلع والخدمات:

أ) I = PXQX + PYQX

(يقوم المستهلك بإنفاق كل دخله (I) على السلع التي يستهلكها X و Y)

2– تساوي المنفعة الحدية للدينار المنفق على السلع والخدمات المستهلكة:

ب) (MUX\PX) = (MUY\PY)

المنفعة الحدية من السلعة X مقسومًا على سعر السلعة X = المنفعة الحدية من السلعة Y مقسومًا على سعر السلعة Y

(تساوي المنفعة الحدية للدينار المنفق)

اشــــتــــقـــاق مـــنـــــحنى الطـــلـــــب

من المثال السابق، وضع التوازن الأصلي يكون (،)، ولكن عند انخفاض سعر السلعة (Y) أصبح وضع التوازن (،). هذا يشير إلى وجود علاقة بين السعر والكمية المطلوبة من السلعة (Y) وهذا يتوافق مع قانون الطلب. ويمكن تمثيل ذلك باستخدام جدول الطلب وكذلك يمكن توضيح ذلك بالرسم كالتالي:

منحنى الطلب ونظرية المنفعة:

كل نقطة على منحنى الطلب تمثل نقطة توازن للمستهلك عند سعر معين وفي ظل دخله وإمكانياته وهي مرتبطة بمفهوم المنفعة الحدية التي تبين وجود علاقة عكسية بين السعر الذي يرغب المستهلك في دفعه وعدد الوحدات التي يستهلكها. فالتوازن الذي يتم الحصول عليه عن طريق نظرية المنفعة ماهو إلا نقطة واحدة تقع على منحنى الطلب، وعند تغيير السعر مثلًا نصل إلى وضع توازني جديد (عن طريق تحديد شرطي التوازن) ومن ثم فإن الكمية التوازنية المستمدة من نظرية المنفعة ماهي إلا نقطة أخرى تقع على منحنى الطلب وهكذا.




أنماط الإستهلاك

المبحث الأول: الاستهلاك

- **المطلب الأول**:تعريف الاستهلاك
- **المطلب الثاني**:أنواع الاستهلاك
- **المطلب الرابع**:أنواع سلوك المستهلك
- **المطلب الخامس**:العوامل المؤثرة في أنماط الاستهلاك

المبحث الثاني: الادخار

- **المطلب الأول**:مفهوم الادخار
- **المطلب الثاني**:أنواع الادخار
- **المطلب الثالث**: دوافع الادخار
- **المطلب الرابع**:العوامل المؤثرة في الادخار
- **المطلب الخامس**:أهمية الادخار

المبحث الثالث:الاستثمار

- **المطلب الأول**:مفهوم الاستثمار

- **المطلب الثاني**:أنواع الاستثمار
- **المطلب الثالث** :مكونات الاستثمار المطلب الرابع :محددات الاستثمار
- **المطلب الخامس**:أهمية الاستثمار الاقتصادية

المبحث الرابع :العلاقة بين الاستهلاك والادخار والاستثمار

المبحث الأول:الاستهلاك

1-المطلب الأول :تعريف الاستهلاك

ويقصد بالاستهلاك كل مايستهلكه المجتمع من دخله وتطور هذا الاستهلاك أثناء الخطة ونمطه الذي يسسهم في تحقيق الهدف ويعتبر الاستهلاك الصورة المكملة للادخار مادام الدخل يوجه للإست هلاك والادخار

2-المطلب الثاني :أنواع الاستهلاك

أ-الاستهلاك الوسيط:

ويعني إن الإنتاج يستهلك وسيطا أي انه يستخدم في شكله الذي أنتج عليه في إنتاج سلعة أخرىٰ وهذا الاستهلاك الوسيط هو ما يعبر عنه

{بمستلزمات الإنتاج } أو {السلع الوسطية}

ب-الاستهلاك النهائي :

ويقصد بذلك إن الإنتاج يستهلك استهلاكا نهائيا بما ينطوي عليه من استخدام المنتجات من السلع والخدمات أو التمتع بها لإشباع إغراض الاستهلاك وبحيث لاتتخلف عن هذا الاستهلاك سلعة أخرىٰ تصلح لإشباع حاجة ما وفي ضوء ذلك يكون الاستهلاك النهائي في مفهومه الإقتصادي بأنه استخدام السلع والخدمات في إشباع الاحتياجات المباشرة للقطع العائلي.

ويتكون الاستهلاك النهائي من عنصرين

الاستهلاك الخاص:وهو استخدام إفراد القطاع العائلي للسلع والخدمات التي ينتجها قطاع الأعمال ويطلق عليه في بعض الاحيان استهلاك الأفراد أو استهلاك القطاع العائلي.

كما يعني الاستهلاك الخاص حيازة الأفراد للسلع واستخدام الخدمات التي ينتجها قطاع الأعمال وبناء عليه فإن مجرد انتقال السلعة من قطاع العائلي هوعملية استهلاكية.

الاستهلاك العام:وهو استخدام أفراد المجتمع للخدمات التي يقدمها إليهم قطاع الخدمات الحكومية بلا مقابل أو بمقابل رمزي

ويطلق عليه أيضا اسم الاستهلاك الجماعي وهناك هذه فروق واضحة بين الاستهلاك الخاص والاستهلاك العام

1-إن قرارات التي تتعلق بالاستهلاك العام تصدر من قطاع الخدمات الحكومية.

2-أن السلعة والخدمات التي تدخل في نطاق الاستهلاك الخاص تقوم بسعر السوق(سعر المستخدم) اي بسعر التكلفة أي تكلفة عناصر الإنتاج وتشمل الربح ومضافا إليه صافي الضرائب غير المباشرة.

(الضرائب المباشرة ناقص الإعانات) ويضاف إليها تكاليف النقل والتسويق وذلك وفقا للمعادلة التالية:

سعر المستخدم (سعر السوق)=سعر المنتج (سعر التكلفة) + صافي الضرائب الغير مباشرة + هامش التجاري

أما الخدمات التي تدخل في نطاق الاستهلاك العام فلا تقوم على أساس سعر السوق وإنما تقدر كالآتي:

قيمة الخدمة العامة = قيمة الأجور والمرتبات المدفوعة للإنتاج الخدمة+ قيمة مستلزمات انتاج الخدمة

قيمتها على أساس تكلفها على قطاع الخدمات الحكومية

والخدمات العامة تضم ثلاث مجموعات من الخدمات وهي :

-**الخدمات التنظيمية**:وتتمل في الخدمات التي تقوم بها الأجهزة الحكومية لتنظيم النشاط الإقتصادي والإجتماعي والمحافظة على كيان المجتمع (الخدمات الرئاسية-خدمات الدفاع والأمن والعدالة - خدمات الرقابة الحكومية - خدمات تنظيم النشاط الصناعي والمالي والتجاري

-**خدمات مباشرة** :وتتمثل الخدمات التي يستفيد منها أفراد قطاع العائلي مباشرة(خدمات تعليمية وصحية وثقافية وترويجية وسياحية واجتماعية ودينية)

-**خدمات غير مباشرة**:وتتمثل في الخدمات التي يستفيد من القطاع العائلي بطريقة غير مباشرة بمعنى انه يستفيد بها مباشرة قطاع الأعمال ثم يعود أثرها على القطاع العائلي(الاباحات العلمية - خدمات الري - خدمات زراعية - الطرق)

3-**المطلب الثالث** :تعريف سلوك المستهلك

يعرف سلوك المستهلك على انه جميع الأفعال والتصرفات المباشرة والغير المباشرة التي يأتيها ويقوم بها الأفراد في سبيل الحصول على سلعة أو خدمة معينة من مكان معين وفي وقت محدد.

فهو كل أنواع التصرفات التي يمارسها الإنسان في حياته وذلك من اجل إن يتكيف مع متطلبات البيئة والحياة المحيطة به وبغض النظر عما إذا كانت هذه التصرفات هي:

-تصرفات ظـــــــــاهرة

- تصرفات مستـــــتـــــرة

4-**المطلب الرابع**: أنواع سلوك المستهلك

إن أنواع سلوكيات وتصرفات الإنسان كغيرها من حقوق المعرفة كثيرة ومتعددة وذلك حسب رؤية كل باحث وأهدافه أو كل مدرسة من مدارس السلوك الإنساني وأهدافها وكذا الفترة الزمنية التي ظهرت فيها تلك الآراء والأفكار عليه ففي هذا المطلب سوف نلقي الضوء على أهم هذه التقسيمات وتلك الأنواع:

ا-حسب شكل السلوك:

وهنا تنقسم جميع سلوكيات وتصرفات الأفراد إلى:

-سلوك ظاهر- سلوك باطن أو مستتر

فالسلوك الظاهر هو التصرفات والأفعال الظاهرة والتي يمكن ملاحظاتها من الخارج مثل: النوم والأكل والشرب - شراء والبيع

بينما السلوك الباطن هو السلوك الذي لايمكن مشاهدة أو ملاحظة بشكل مباشر بل الاستدلال عليه من خلال ملاحظة الأوجه المختلفة لسلوك وتصرفات الأفراد الظاهرة

ب- حسب طبيعة السلوك:

تنقسم تصرفات الأفراد وأفعالهم حسب طبيعتها إلى الأقسام التالية :

1- سلوك فطري:وهو السلوك الذي غالبا مايصاحب الإنسان منذ ميلاده ومن دون الحاجة إلى تعلم أو التدريب.

وبعض دوافع هذه التصرفات يكون استعدادا للعمل منذ وقت مبكر في حين أن البعض الآخر من هذه السلوكيات يأخذ القيام بها إلى وقت معين

2- سلوك مكتسب وهو السلوك الذي يتعلمه الفرد بوسائل التعلم أو التدريب المختلف مثل القراءة والكتابة والسباحة .....

د- حسب العدد:

تنقسم سلوكيات الأشخاص وتصرفاتهم حسب هذا المعيار إلى ما هو مبين أدناه :

1-السلوك الفردي: هو السلوك الذي يتعلق بالفرد وما يتعرض له

من مواقف خلال ساعات حياته اليومية المختلفة.

2- السلوك الجماعي: هو السلوك الذي يخص مجموعة من الأفراد وليس فردا واحدا، فهو إذن يمثل

علاقة بغيره من الأفراد كأفراد الجماعة التي ينتمي إليها في المنزل أو المدرسة أو النادي ....الخ

ولا شك أن العلاقة في هذا النوع من السلوك هي علاقة تبادل من حيث التأثير والأثر وإن كانت درجة تأثير الجماعة في الفرد في العادة أقوى بكثير من تأثير الفرد في الجماعة.

ج- حسب حداثة السلوك:

بموجب هذا المعيار قد يكون سلوك الفرد حالة جديدة أو مستحدثة باعتباره يحدث لأول مـــــــرة ،وقد يكون سلوكا مكررا أو معادا يكون طبق الأصل أو مقاربة لما سبقه من تصرفات أو أفعال.

5-المطلب الخامس:العوامل المؤثرة في أنماط الاستهلاك

1-عوامل اقتصادية: تتعدد العوامل الاقتصادية التي تؤثر في عمليات الاستهلاك أهمها في النقاط التالية :

ا-العوامل النقدية المؤثرة في الاستهلاك :وهناك نوعان من العوامل

النقدية التي تؤثر في الاستهلاك وهما

-العوامل النقدية المباشرة :وهي

سعر الفائدة

المستوى العام للأسعار

كمية النقود (طريقة توزيع الأفراد لثرواتهم من خلال النقود)

العلاقة بين الاستهلاك وطريقة توزيع الدخل

عنصرا لزمن

الساسة الضريبة للدولة

-العوامل النقدية الغير مباشرة :

تعد الزيادة في السكان أهم العناصر الحقيقة وهيكل هذه الزيادة أي نقصد حجم السكان وتركيبته العمدية والمهنية

التغيرات التكنولوجية والاختراعات التي تؤدي دورا حاسما في زيادة الاستهلاك وتعديل التغيير في أنماط الاستهلاك فمثل هذه العوام لتشجع الاستهلاك على الادخار

الأنماط السلوكية والعادات الاجتماعية المرتبطة بديناميكية الجماعات

الاقتصادية وسلوك الفرد

ب-عناصر الدخل الفردي:

لقد قسم فيردمان دخل الفرد إلى عنصرين أساسين هما :

-الدخل الدائم (أي الدخل المتوقع المستقبلي) وهذا النوع من الدخل يستطيع المستهلك من خلاله أن يقدر بطريقة معقولة وشبه مؤكد مايمكن أن يتحصل عليه من دخول لعدة سنوات مستقبلية

-الدخل الاحتمالي: وهو عبارة مكونه من احتمالية تتمثل في الإضافات أو المصروفات غير متوقعه من الدخل.

2-العوامل الاجتماعية المؤثرة في أنماط الاستهلاك :

ينظر رجال الاجتماع إلى نشاط التسويقي على انه نشاط مجموعة من الأفراد متأثرين بضغوط الجماعات وبرغبات الأفراد ولقد أوضحت دراسات الاجتماع أهمية الجماعات وأهمية الدور الجماعي ومدى تأثير الطبقة الاجتماعية في السلوك الإنساني في الاستهلاك بالإضافة إلى العوامل الاجتماعية المختلفة التي نوضحها فيما يلي:

- اختلاف الأنماط الغذائية لعديد من الجماعات الاجتماعية التي ينقسم إليها المجتمع المحلي فقد نجد الجماعات البدوية والحضرية

والقروية تعيش جانبا إلى جنب في نمط المجتمع المحلي الحضري وبناء عليه تختلف طبيعة أنماط الاستهلاك في المأكل والمشرب والملبس.

- اختلاف امتثال الفرد لمعايير الجماعة التي تنتمي إليها ومدى توافقه وتكيفه مع مختلف الأنماط السلوكية التي تعتبر مرغوبة وفق معايير الجماعة المقبولة اجتماعيا ومنها الأنماط الاستهلاكية والادخارية .

- تلعب الطبقة الاجتماعية دورا هام كعامل إجماعي في زيادة أو قلة أنماط الاستهلاك .

- يلعب عامل الهجرة دورا هاما في تباين وتمايز أنماط الاستهلاك خصوصا في حالات هجرة السكان من الريف إلى المدن .

- الدخل كعامل اجتماعي لأنه لا يخص الفرد صاحب الدخل وإنما يخص الأسرة

- يؤثر التعليم على سلوك الاستهلاكي واستيعاب برامج الترشيد الاستهلاكي والسلع البديلة وتفاعله بإيجابية مع الاحتياجات الفعلي للسلعة كما وكيفا

3-العوامل الثقافية المؤثرة في أنماط الاستهلاك :

- مستوى الوعي الثقافي وطبيعة إخلاف العادات والتقاليد بشأن

أنماط الاستهلاك في المناسبات المختلفة وللطبقات العمرية المختلفة

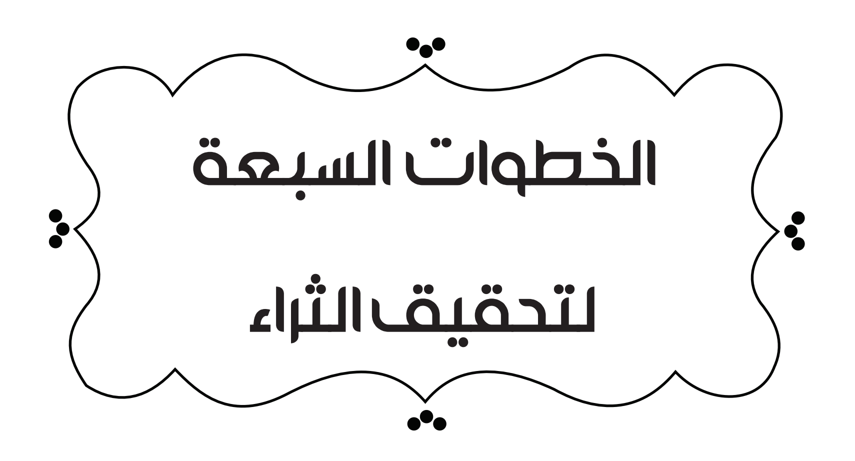
- تلعب الديانات والمعتقدات الدينية دورًا هامًا في إخلاف أنماط الاستهلاكية واتجاه أفراد المجتمع من كل ديانة نحو استهلاك سلع دون أخرى وفق التحريات الدينية اتجاه مختلف السلع

- المستوى الحضاري التي تعيش فيه أفراد المجتمع

- المستوى التكنولوجي والفني للمجتمع وهذا يؤثر على اختلاف أنماط الاستهلاك رفاهية أفراد المجتمع خصوصيات حيث التكيف للسلع والخدمات .

- يؤثر الإعلام من خلال وسائله المختلفة وابتداعه للأساليب المختلفة في الإعلان عن السلع المتنوعة واستخدام كافة العوامل المؤثرة في استشارة غرائز المستهلك والتأثير عله وتنشيط دوافعه من السلع غيرها.





الخطوات السبعة

لتحقيق الثراء

ما هي الخطوات العملية (Action steps) التي تحتاجها لتضعك على الطريق الصحيح لجذب الثروة إليك؟

هل يمكن لأي إنسان أن يفعلها؟ أي يصبح مليونيرًا؟ وما اللازم لذلك؟

كيف يمكن إستخدام المفاهيم الإبداعية في عملية جذب الثروة إليك؟

في هذا الجزء الثالث من المقابلة مع مايك ليتمان مؤلف كتاب (حوار مع المليونيرات) يجيب الكاتب عن واحد من أخطر الأسئلة في عالم المال والأعمال، وهي السؤال عن طرق جذب المال إليك والنجاح في الأعمال، وبصيغة أخرى ما هي الخطوات العملية اللازمة للنجاح وبناء الثروة بالنسبة للمستثمري المبتدئين والجدد.

يقول مايك ليتمان إن هناك سبع خطوات لازمة عليك أن تضعها في إعتبارك لكي تحقق النجاح في أعمالك وتجذب الثروة إليك :

الخطوة الأولى: إعثر على مركبتك. Find your Vehicle

المقصود هنا أن تجد الدافع القوي الذي يقودك من المكان الذي أنت

فيه الآن إلى المكان الذي تريد الوصول إليه.

الخطوة الثانية: إعثر على السوق المناسبة. Identify the Market

إعثر على السوق المناسبة لترويج منتجك، ويعرف السوق هنا بأنها المكان المناسب للناس ليصرفوا أموالهم فيه،أي هي المنطقة التي يتواجد بها الناس بكثرة ومستعدين لدفع مبالغ كبيرة من أجل الحصول على منتجهم.

الخطوة الثالثة: الإنتقال من الخيال إلى الواقع،وإتخاذ الخطوات المناسبة لذلك. Establish presesnt

وهو يقصد هنا عملية إنشاء عمل على أرض الواقع،فمثلًا إذا كان عملك على الإنترنت فعليك إنشاء موقع أو مدونة يقصدها الناس فيتعرفون من خلالها عليك،وهي طريقة أيضًا لترويج المنتج الذي ستروج له لاحقًا.

الخطوة الرابعة: جلب الجماهير والعملاء إلى عملك. Build Audience or Generate Traffic

لكي تكسب ثقة الناس وإعتمادهم عليك،عليك أن تجذبهم لموقعك بكل الوسائل والأدوات المتاحة في السوق،تذكر أنك هنا تدير عمل وإدارة الأعمال تعتمد على حل المشاكل في أساسها،والكثير من رجال

الأعمال الذين أوجدوا حلولًا لمشاكل صعبة ومعقدة أصبحوا مليونيرات.

الخطوة الخامسة: إيجاد منتج لتروج له وتبيعه. Find somthing to sell

أصبح عندك الدافع والسوق والموقع والعملاء ،الآن الوقت مناسبًا لإيجاد منتج تسوقه وتبيعه لكي تربح من إيراداته،ويمكنك الربح بدون عمل أي منتج عن طريق بيع منتجات الآخرين فيما يعرف بالأفلييت ماركتنج (أخذ نسبة من الربح على بيع منتجات الآخرين).

الخطوة السادسة: بناء قاعدة بيانات خاصة بالعملاء. Building a Data

عليك جمع إيميلات جميع المتابعين لعملك لبناء قاعدة بيانات لعملائك،من أجل التواصل معهم مستقبلًا وتقديم المزيد من العروض لهم، ولعل أفضل نظام موجود بالسوق لعمل ذلك هو ما يعرف بالتسويق بالمراسلة Email marketing ،وهناك شركات مختصة تقدم لك هذه الخدمة المدفوعة مثل (Aweber، Getresponce) حيث يمكنك إرسال الإيميل الواحد لآلاف الناس.

الخطوة السابعة: إيجاد وسائل لتحويل الناس إلى عملاء. Find ways to monetize your audience

راسل عملائك بإنتظام وأنشأ علاقات فعالة معهم،حاول أن تجد الناس المناسبين الذين تجمعهم إهتمامات معينة وراسلهم فيما يهمهم،فكر في وسائل أخرىٰ يمكن أن تفيد عملائك بها،مثل عمل إستبيان عما يحبون أن توفره لهم ،والإستجابة لهم.





17 طريقة تجلب الثراء

1. الأشخاص العاديون يعتقدون أن المال هو أصل كل الشرور. الأغنياء يعتقدون أن الفقر هو أصل كل الشرور.

الشخص العادي كأنه تعرض لغسيل دماغ جعله يعتقد بأن الأغنياء أناس محظوظون ومخادعين وفقًا لما كتبه سيبولد. ولذلك أصبحت كلمة الثراء عندهم مرادفة للعار. أما الأغنياء فهم يدركون أن المال لا يجلب السعادة حتمًا ولكنه يجعل حياتك أكثر سهولة ومتعة.

2. الناس العاديين يعتقدون أن الأنانية عيب. الأغنياء يعتقدون أنها فضيلة.

الأغنياء يحاولون إسعاد أنفسهم ولا يحاولون الظهور بأنهم منقذي العالم. الناس العاديون يعتقدون بأن ذلك تفكير أناني وسلبي وذلك يبقيهم فقراء فإنك إن لم تعتني بنفسك فلن يسمح وضعك بمساعدة الآخرين لأنه ببساطة لا يمكنك إعطاء ما ليس لديك.

3. الأشخاص العاديون لديهم عقلية التردد. الأغنياء لديهم عقلية الانجاز.

فيما تنتظر الجماهير اختيار الأرقام الصحيحة ويتمنون الرخاء، يعمل العظماء على حل الأرقام.

الأشخاص من الطبقة المتوسطة ينتظرون المساعدة من الحكومة أو

رئيسهم في العمل أو من زوجاتهم. وهذه الطريقة في التفكير تولد هذا النهج في الحياة والمعيشة.

4. الناس العاديون يعتقدون أن الطريق إلى الثراء منوط بالتعليم الرسمي. الأغنياء يؤمنون باكتساب المعرفة المحددة.

العديد من الفنانين العالميين ليسوا متعلمين، ولكنهم جمعوا ثرواتهم من خلال إتقانهم لمعرفة محددة. في حين يعتقد الشخص العادي بأن درجة الماجستير والدكتوراه هي وسيلة لبناء الثروة.

5. الأشخاص العاديون يتحسرون على أيام العز. الأغنياء يحلمون بالمستقبل.

الأثرياء بنوا ثرواتهم بعدما تحدوا أنفسهم وخططوا لمشاريع أحلامهم لمستقبل مجهول.

الأشخاص الذين يعتقدون أن أفضل أيامهم كانت في الماضي نادراً ما تراهم أغنياء وكثيرًا ما يعانون التعاسة والاكتئاب.

6. الأشخاص العاديون ينظرون إلى الثروة بعين العاطفة، الأغنياء يفكرن بالمال منطقيًا.

الشخص العادي الذكي والمتعلم أو الناجح عموما قد تمنعه المخاوف وحرصه على المادة من صنع الثروة لأنه يفكر فقط بجمع أكبر قدر من المال يستفيد منه بعد تقاعده.

الثري يرى المال بنظرة منطقية ويدرك بأن المال هو أداة حاسمة تطرح الخيارات والفرص.

7. الأشخاص العاديون يجنون رواتبهم من وظائف لا يحبونها، الغني يتبع شغفه.

8. الأشخاص العاديون يرسمون توقعات صغيرة حتى لا يصابون بخيبة أمل. الأغنياء يقبلون التحدي.

«علماء النفس وغيرهم من خبراء الصحة النفسية ينصحون في كثير من الأحيان بوضع توقعات صغيرة لحياتهم لضمان عدم خيبة الأمل».

وفي هذا الشأن يقول (سيبولد): «أنك لن تذوق طعم الغنى ولن تحقق أحلامك إلا بوضع توقعات كبيرة».

9. الأشخاص العاديون يعتقدون بأنه عليك القيام بشيء لتصبح غنيًا، الأغنياء يعتقدون بانه يجب أن تكون شيئا لتحصل على الثروة.

وهذا هو السبب الذي ساعد «دونالد ترامب» في الوقوف على رجليه مرة أخرى وأصبح أثرى من ذي قبل بعدما تعثر بتسعة مليار دولار من الديون.

وبينما يركز الأشخاص العاديون على تقييم النتائج الفورية لأعمالهم، يتعلم العظماء ويكبرون بعد كل تجربة، سواءً تعلقت بالنجاح أو الفشل.

10 . الأشخاص العاديون يعتقدون أنك بحاجة إلى المال لتبدأ في صنع الثروة، الأغنياء يستخدمون أموال الآخرين.

الأغنياء لا يترددون في تمويل مشاريعهم من جيوب الآخرين. وهم يدركون أنهم ليسوا أغنياء لدرجة تسمح لهم بتحمل الهفوات الناتجة عن سوء الاختيار، ولذلك فهم يدرسون ذلك جيدًا بالسؤال ما إذا كان ذلك المشروع يستحق شراءه أو الاستثمار فيه أو افتتاحه.

11 . الأشخاص العاديون يعتقدون بأن السوق تحكمها الاستراتيجية والمنطق، الأغنياء تدفعهم العاطفة والجشع.

12 . الأشخاص العاديون يعيشون فوق إمكانياتهم المادية الأغنياء يعيشون بأقل من إمكانياتهم.

13 . الأشخاص العاديون يعلمون أطفالهم كيفية العيش، الأغنياء يعلمون أطفالهم كيف يصبحون أثرياء.

14 . الأشخاص العاديون تنكد الأموال عيشتهم، الأغنياء يجدون راحة البال في الثراء.

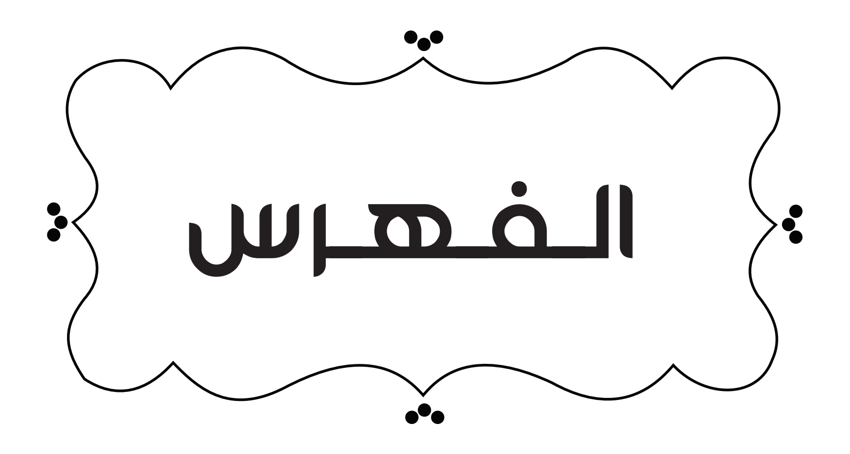
15 . الأشخاص العاديون يفضلون الترفيه عن التعليم، الأغنياء يحبون التعليم أكثر من الترفيه.

16 . الأشخاص العاديون يعتقدون بأن الأغنياء متكبرون، الأغنياء

يحبون أن يكونوا محاطين بأشخاص يقاسمونهم نفس التفكير.

17 . الأشخاص العاديون يحرصون على الادخار، الأغنياء يركزون على الأرباح.




الفهرس

المقدمـــــة	7
تعلم الخطوات الذكية للادخار وتوفير أموالك	15
الذكاء المالي .....أفكـــار وأســرار	27
العوامل الخارجية والداخلية التي تؤثر على الأعمال	37
كيف تبدأ مشروع من المنزل ؟	53
كيف تبدأ عمل تجاري مع شريك ؟	63
نصائح لمالك مشروع للمرة الأولى	73
غير عادتك المالية	85
أسباب لعدم كونك غنيا بعد	95
10 قواعد لتكن رجل أعمال ناجح	101
فكر بعقل الأغنياء تصبح غنيا	111
التزم بالموازنة واستمتع بالمستقبل	123

المدخرون أكثر جاذبية من المبددين أموالهم 131

كيف تتعامل مع ما تكسبه 137

عاداتك الشرائية تفضح شخصيتك 145

كيف تحلل وتحل أزماتك المالية ؟ 151

استثمر نفسك 159

تعديلات مهمة 179

عاداتك تحدد ملامح مستقبلك 187

كيف تدير أمورك المالية حسب خطة عملية 197

الإستراتيجيات الصحية لجمع المال 207

كن ثري الفكر حتى تصبح ثريا 213

حول الثراء والمال العبارات التوكيدية حول الثراء والمال 221

سلسلة مهارات كسب المال 231

دروس في المال من طالب سابق 237

تنظيم وتفعيل الذات 245

أهمية التنظيم المالي للفرد 271

سلوك المستهلك الشرائي 277

نظرية سلوك المستهلك 287

أنماط الإستهلاك 301

الخطوات السبعة لتحقيق الثراء 317

17 طريقة تجلب الثراء 325

الفهرس 333

